

**ANALISIS MINAT MASYARAKAT AEK KANOPAN DALAM
MENABUNG DI PERBANKAN SYARIAH
STUDI KASUS PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR
CABANG PEMBANTU AEK KANOPAN**

SKRIPSI

Oleh :

SITI ARAFAH

53154155

PERBANKAN SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATRA UTARA
MEDAN
2019 M/1440 H**

**ANALISIS MINAT MASYARAKAT AEK KANOPAN DALAM
MENABUNG DI PERBANKAN SYARIAH
STUDI KASUS PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR
CABANG PEMBANTU AEK KANOPAN**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S1) Dalam
Fakultas Ekonomi Islam Pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas**

Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri

Sumatera Utara

Oleh :

SITI ARAFAH

53154155

PERBANKAN SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATRA UTARA
MEDAN**

2019 M/1440 H

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul :

**"ANALISIS MINAT MASYARAKAT AEK KANOPAN DALAM
MENABUNG DI PERBANKAN SYARIAH" (STUDI KASUS PT. BANK
SYARIAH KCP. AEK KANOPAN)**

Oleh :

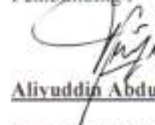
SITI ARAFAH

Nim. 53154155

Dapat disetujui sebagai salah satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Program Studi Perbankan Syariah.

Medan, 1 Juni 2019

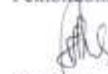
Pembimbing I



Aliyuddin Abdul Rasvid Lc. MA

NIP. 196506282003021001

Pembimbing II



KAMILA SE, Ak, M.Si

NIP. 197910232008012014

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Zuhri M. Nawawi, M.A

NIP. 197608182007101001

PENGESAHAN

Skripsi berjudul "ANALISIS MINAT MASYARAKAT DALAM MEANBUNG DI PERBANKAN SYARIAH STUDI KASUS PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU AEK KANOPAN" an. SitiArafah, NIM 53154155 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU Medan pada tanggal 24 Juli 2019. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Medan, 29 Juli 2019

Panitia Sidang Munaqasah Skripsi
Program Perbankan Syariah UIN-SU


Ketua,


(Zuhrinal M. Nawawi, MA)
NIP.197608182007101001

Sekretaris,



(Toti Anggrami MA)
NIP.197705312005012007

Anggota


1. (Aliyuddin Abdul Rasvid Lc. MA)
NIP.196506282003021001


2. (KAMILA SE, Ak, M.Si)
NIP.197910232008012014


3. (Dr. Yenni Zamri Juliati Nasution, MA)
NIP.197907012009122003


4. (Annio Indah Lestari, MM)
NIP.197403092011012003

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN-SU Medan


Dr. Andri Soemitra, MA
NIP.197605072006041002

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : SITI ARAFAH
NIM : 53154155
Tempat/Tgl. Lahir : Simangalam, 29 Juni 1996
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Desa Simangalam, Kec. Kualuh Selatan,
Kab.Labuhanbatu Utara

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul "**Analisis Minat Masyarakat Aek Kanopan Dalam Menabung Di Perbankan Syariah (Studi Kasus PT. Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan)**" benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 1 Juni 2019

PERNYATAAN
SITI ARAFAH

NIM. 53154155

ABSTRAK

Siti Arafah (2019). Nim 53154155. Dengan judul penelitian **Analisis Minat Masyarakat Aek Kanopan Dalam Menabung Di Perbankan Syariah (Studi Kasus PT. Bank Syariah KCP Aek Kanopan)**. Dibawahbimbingan Bapak Aliyuddin Abdul Rasyid sebagai pembimbing skripsi I dan Ibu Kamila SE, AK, M.Si sebagai pembimbing skripsi II.

Latar belakang masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana minat masyarakat Labuhanbatu Utara dalam menabung di Bank Syariah Mandiri ditengah-tengah masyarakat dengan populasi 357.691 jiwa dimana 84,17 persennya adalah mayoritas muslim, dan diketahui sebelum penelitian lanjut penulis telah mengamati bahwa jumlah keseluruhan transaksi 5-10 setiap harinya. Dan lebih lanjut penulis menanyakan kepada Teller dan Customer Service Bank Syariah Mandiri, merekapun mengetahui bahwa transaksi di Bank Syariah masih sedikit. Sehingga penulispun tertarik untuk melakukan penelitian terhadap minat menabung masyarakat labuhanbatu utara yang mana masyarakatnya adalah muslim, dan jumlah nasabah Bank Syarriah masih tergolong kecil. Apalagi didaerah tersebut terdapat 4 Bank Konvensional yang sudah lama berdiri dibandingkan dengan Bank Syariah Mandiri. Metode penelitian yang digunakan adalah metode Kualitatif Deskriptif, dan sampel penilitian ini adalah seluruh dari populasi dengan menggunakan *purposive sampling* yaitu sebanyak 40 orang. Tehnik pengumpulan data yang digunakan adalah, Observasi, Wawancara, Dokumentasi, Triangulasi. Dan tehnik analisa datanya pertama pengumpulan data, lalu klarifikasi data, kemudian pelaporan data. Hasil penelitian menunjukkan ditengah masyarakat labuhanbatu utara yang mayoritas muslim minat menabung di bank syariah mandiri masih sedikit, karena masih kurangnya informasi yang diperoleh masyarakat tentang perbakan syariah hingga timbul anggapan bahwa bank syariah mandiri sama dengan bank konvensional dan faktor ekonomi dan kemudahan untuk menjangkau juga mempengaruhi minat menabung masyarakat.

Kata Kunci : Analisis Minat Menabung, Perbankan Syariah, Perkembangan Bank Syariah

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Minat Masyarakat Aek Kanopan Dalam Menabung Di Perbankan Syariah (Studi Kasus PT.Bank Syariah KCP Aek Kanopan)”** adalah dalam rangka memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN) Prodi Perbankan Syariah.

Dalam melakukan penulisan skripsi ini, penulis tidak bekerja sendirinya dan dalam penulisan ini juga dibantu, dibimbing dan didukung oleh banyak pihak dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada yang telah membanatu penulis selama penulisan skripsi hingga penyelesaian skripsi ini diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr.Saidurrahman, M. Ag, selaku Rektor Uiniversitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr.Andri Soemitra, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. H. Muhammad Yafiz, M. Ag, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Ibu Dr.Hj. Nurlaila Harahap, selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Zuhrial M. Nawawi, M.A, selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
6. Ibu Tuti Anggraini, M.A, selaku Sekretaris Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
7. Bapak Aliyuddin Abdul Rasyid Lc. MA, sebagai Pembimbing Skripsi I dan Ibu Kamila SE, Ak,M.Siselaku Pembimbing II yang telah membantu

meluangkan waktu dan pikiran untuk membimbing dan mengarahkan penulis pembuatan skripsi ini.

8. Terimakasih kepada Ayahanda Sunardi dan Ibunda tercinta Saddiah Sembiring, yang telah memberikan cinta dan kasih sayang yang tiada ternilai dan tidak akan pernah dapat terbalaskan, dan selalu memberikan dukungan baik moril maupun materil serta doa yang dipanjatkan selama ini. Beserta adik tercinta Wiwi Mayang Sari, Ibnu Maulana, dan Kakak Ayu Syahfitri.
9. Teruntuk Rahmi Azizah, Raudah Rahmaini Jannah, Zuvy Andriani Sagala, Rahmat Munawir SE, yang selalu memberikan semangat ,motivasi, dan membantu sampai skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
10. Teruntuk Lazuardi Manurung, terimakasih sudah memberikan semangat dan bantuan-nya dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Terimakasih kepada seluruh sahabat Jurusan Perbankan Syariah (PS-B) angkatan 2015 yang telah membantu dan memberikan dukungannya kepada penulis serta semua pihak yang tidak disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, hal ini sehubungan dengan keterbatasan waktu, pikiran, tenaga, dan biaya. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik serta saran yang bersifat membangun dari pembaca agar skripsi ini dapat berjalan dengan baik dan bermanfaat bagi ilmu pengetahuan dibidang Ekonomi dan Perbankan Syariah serta dapat berguna bagi pihak-pihak terkait.

Medan, 1 Juni 2019

Yang membuat pernyataan

SITI ARAFAH
NIM. 53154155

DAFTAR ISI

BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	5
C. Batasan Masalah	5
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan Penelitian	5
F. Manfaat Penelitian	6
 BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Minat	7
1. Pengertian Minat	7
2. Karakteristik Minat.....	8
3. Proses Timbulnya Minat	8
4. Pengertian Minat Menurut para Ahli	9
5. Faktor-faktor yang mempengaruhi Minat	10
B. Bank Syariah	11
1. Pengertian Bank Syariah	11
2. Prinsip Bank Syariah	13
3. Tujuan Bank Syariah	13
4. Jenis-jenis Produk Bank Syariah	17
a. Titipan atau Simpanan.....	17
b. Bagi Hasil.....	17
c. JualBeli.....	19
d. Jasa	20
C. Tabungan	21
1. Definisi Tabungan	21
2. Sistem Tabungan Pada bank.....	21

3. Jenis Tabungan.....	22
4. Manfaat Tabungan dan Tujuan Tabungan.....	23
D. Penelitian Terdahulu	25

BAB III : METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	26
1. Pendekatan Penelitian	26
2. Jenis Penelitian	26
B. Lokasi Penelitian	27
C. Subyek Penelitian	27
D. Sumber Data.....	27
1. Data Primer.....	28
2. Data Sekunder.....	28
E. Teknik pengumpulan Data	29
1. Observasi	29
2. Wawancara	29
3. Dokumentasi	30
4. Triangulasi.....	31
F. Analisis Data	31
G. Tahapan Penelitian	33

BAB IV : HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Pelayanan Bank Syariah Mandiri	35
B. Prosedur dan Mekanisme	38
C. Kegiatan Promosi	45
D. Deskripsi Data Penelitian	50
E. Faktor yang mempengaruhi Minat Menabung Masyarakat Labura.....	60

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	62
B. Saran	63

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kesadaran Umat Islam dalam mengamalkan dan menerapkan ajaran serta sistem Islam secara keseluruhan (Kaffah) tampak mulai meningkat, khususnya di bidang ekonomi, tampak semakin berkembangnya kegiatan ekonomi berbasis Islam, Ashari dan Saptana dalam buku mereka “ Prospek Pembiayaan Syariah untuk Sektor Pertanian” mengatakan bahwa Bank merupakan lembaga kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali ke Masyarakat.¹

Bank berasal dari kata *banque* (bahasa Perancis) dan dari kata *banco* (bahasa Italia) yang berarti peti / lemari atau bangku. Peti/ lemari dan bangku menjelaskan fungsi dasar dari bank komersial, yaitu: pertama, menyediakan tempat untuk menitipkan uang dengan aman (*safe keeping function*), kedua, menyediakan alat pembayaran untuk membeli barang dan jasa (*transaction function*)². Dengan adanya bank, keamanan uang masyarakat bisa lebih baik dan tentu kenyamanan transaksi lebih baik. Tampak dari semakin banyaknya bank-bank yang menggunakan asas syariah, dan semakin banyak masyarakat yang memilih bertransaksi di bank syariah. Perbankan syariah di bentuk untuk memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak dapat menerima konsep bunga.³

Bank Syariah di yakini menjadi solusi dalam pembangunan kembali perekonomian Indonesia, ketika keterpurukan terjadi pada perbankan konvensional, dan memang terbukti menjadi alternatif sistem moneterisasi perbankan di Indonesia. Kenapa bank konvensional di anggap suatu kegiatan

¹ Ashari, Saptana “*Prospek Pembiayaan Syariah untuk Sektor Pertanian*” Forum penelitian agroekonomi Vol 23 no 2 Desember 2005: h al 132-147

² M. Syafi’i Antonio, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alfabeta, cet ke-4, 2006, hal. 2.

³ Zainal Arifin, *Memahami Bank Syariah, Lingkup, peluang, Tantangan dan Prospek* (Jakarta : Alfabeta, 1999), hal.135-136)

perbankan yang berisikan riba, karena menurut para ahli fiqih dan para kalangan atas dunia Islam, bahwasanya bunga bank yang di terapkan adalah sebuah kegiatan riba. Nah inilah yang membuat bank syariah lebih di pilih masyarakat muslim pada umumnya. Apalagi bank syariah menawarkan untuk memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak dapat menerima konsep bunga, karena pada dasarnya dalam alquraan sudah dikatakan (Q.S.Al-Baqarah 2: 275) “Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ”

Tentu saja ini menarik minat para nasabah yang sangat menjunjung tinggi syariat Islam, tentu dengan berinvestasi nya para nasabah di bank syariah, nasabah tidak lagi takut menggunakan riba, karena bank Syariah tidak menggunakan sistem bunga atau sering di sebut riba.

Bank Syariah berdiri dikarenakan para pemimpin negara timur pada dasawarsa 1970 dan 1980-an di Timur Tengah serta negara-negara muslim lainnya telah dimulai kajian-kajian ilmiah tentang ekonomi dan keuangan Islam yang berbuah terbentuknya sebuah lembaga keuangan Islam internasional yakni Islamic Development Bank (IDB) sejenis bank pembangunan seperti Bank Dunia dan Bank Pembangunan Asia pada tahun 1975 yang berkedudukan di Jeddah, yang kemudian diikuti oleh pendirian bank-bank Islam lainnya di Timur Tengah. Di indonesia sendiri bank syariah mulai di dirikan sekitar tahun 1991 dan mulai beroperasi sekitar tahun 1992. Bank Syariah dapat berkembang dengan cepat hingga sekarang dapat di sandingkan dengan bank konvensional yang lebih dahulu terbentuk. Landasan hukum bank syariah pun sangat jelas, yaitu pada UU.NO.10. tahun 1998 tanggal 10 November dalam peraturan tersebut di jelaskan tentang perbankan syariah, bahwasannya membuka kesempatan bagi siapa pun yang ingin membentuk bank syariah atau pun membuat dua system atau bahkan mengkonversi konvensional ke bank syariah, karena UU NO.10 ini juga menyatakan bahwasanya PP NO.72/1992 yang melarang dual sistem perbankan

sudah di hapuskan dan kegiatan konvensional juga dapat berwirausaha asalkan melalui prinsip syariah.⁴

Di Aek Kanopan Labuhanbatu Utara, berdiri sebuah Bank Syariah Mandiri, dimana bank tersebut berjalan mengimplementasikan prinsip syariah, dan pengimplementasian prinsip syariah yang mengacu kepada syariah Islam yang berpedoman utama kepada Al-Qur'an dan Hadist. Islam adalah salah satu merupakan konsep yang mengatur kehidupan manusia secara komprehensif dan universal baik dalam hubungan dengan Sang Pencipta (*HabluminAllah*) maupun dalam hubungan sesama manusia (*Hablumminannas*). Dan bank syariah juga tetap berfungsi seperti bank konvensional, yaitu dimana prinsipnya bank sebagai pihak yang menghimpun dana dalam bentuk simpanan (Penyimpanan Sementara) dan menyalurkan kembali kepada masyarakat memberikan bantuan pembiayaan kepada masyarakat dalam membangun ataupun mengembangkan kegiatan usaha masyarakat. Untuk meningkatkan taraf hidup, baik dari segi perorangan maupun kelompok-kelompok tertentu, dan prinsip Perbankan Syariah akan terus berjalan dan berkembang sesuai dengan ajaran syariat Islam yang telah ditetapkan. Banyak produk-produk yang di pasarkan bank syariah baik produk tabungan, deposito dan lainnya, dan produk tentu saja akan mempengaruhi minat nasabah dan masyarakat untuk menabung di bank syariah. Berkembangnya bank syariah di lima tahun terakhir ini langsung tampak pada peningkatan penyaluran pembiayaan, yang merupakan kunci perbankan syariah kedepannya.

PT. Bank Syariah Mandiri, Kantor Cabang pembantu Aek Kanopan merupakan salah satu bank yang menjalankan usaha dengan prinsip syariah, serta memberikan pelayanan kepada masyarakat dalam bentuk produk-produk yang di miliki serta di tawarkan oleh Bank Syariah Mandiri. Salah satu produknya yang ditawarkan yaitu Produk Tabungan Wadiah dan *Musyarakah* yang di peruntukan untuk modal kerja dan juga modal usaha, dimana dana bank merupakan modal dan keuntungannya dibagi nisbah bagi hasil yang di tentukan di contohkan

⁴ Zaenul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta : Alvabet,2002), hal.39-40.

pembagian nisbah bagi hasilnya 50% - 50%. Apa saja manfaat Pembiayaan Musyarakah ini, diantara nya :

1. Lebih menguntungkan karena prinsip nya adalah bagi hasil
2. Pengembaliannya lebih mudah sesuai dengan usaha yang kita jalankan

Pembiayaan musyarakah sangat berpengaruh terhadap usaha nasabah, karena modal dapat di optimalkan untuk mendanai suatu usaha yang di jalankan sehingga hasil dari usaha tersebut lebih maksimal dan tentunya sangat berguna bagi nasabah. Itulah salah satu contoh dari sekian banyak Produk bank syariah yang ada di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Aek Kanopan, dan apa manfaatnya ataupun bagaimana mekanisme dari produk tersebut. Itu merupakan salah satu contoh produk bank syariah yang ada di seluruh bank syariah.

Untuk diketahui bahwa didaerah Labuhanbatu sendiri terdapat 4 jenis Bank Konvensional yang sudah ada lebih dahulu sebelum adanya Bank Syariah Mandiri, dan biasanya bank yang telah lebih dahulu lahir disuatu daerah maka kemungkinan besar sudah menjadi pilihan masyarakat sekitar dan hal itu juga mungkin saja terjadi di Labuhanbatu Utara. Bank terdahulu menjadi pilihan masyarakat labuhanbatu utara, dan bagaimana Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan dapat bersaing sebagai Bank Syariah yang belum lama hadir di Labuhanbatu Utara, dan bagaimana penilaian masyarakat labuhanbatu utara terhadap Bank Syariah Mandiri dengan jumlah masyarakat berjumlah sekitar 357.691 jiwa, dengan jumlah populasi masyarakat muslim sekitar 84.17%, dan jumlah Nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Labuhanbatu Utara ditahun 2018 berjumlah 1043 nasabah. Dengan jumlah nasabah tentu ini merupakan menjadi pertanyaan, dimana perbandingan jumlah nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan dan jumlah keseluruhan masyarakat yang sangat jauh. Tentu ada beberapa penyebab yang mungkin terjadi.

Dan oleh karena alasan diatas penulis tertarik untuk menganalisa Minat Masyarakat Labuhanbatu Utara terhadap PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Aek Kanopan, dan apakah yang membuat masyarakat Aek Kanopan Labuhanbatu Utara percaya kepada Bank Syariah Mandiri, dan bagaimana

antusias masyarakat dengan hadirnya Bank Syariah Mandiri di Labuhanbatu Utara

“Analisis Minat Masyarakat Aek Kanopan dalam Menabung di Perbankan Syariah” Studi Kasus Kantor Cabang Aek Kanopan Labuhan Batu Utara.

B. Identifikasi Maslaah

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat diidentifikasi permasalahannya sebagai berikut :

1. Pandangan masyarakat Labuhanbatu Utara secara umum terhadap perbankan Syariah.
2. Minat masyarakat terhadap Bank Syariah secara umum dengan produk tabungan yang di pasarkan PT. Bank Syariah Mandiri kantor cabang Aek Kanopan.
3. Yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih Bank Syariah Mandiri di Labuhanbatu Utara.

C. Batasan Masalah

Untuk memperkecil area penelitian penulis membatasi masalah penelitian ini kepada: Analisis minat masyarakat dalam menabung di Perbankan Syariah, di Aek Kanopan di Kecamatan Kualuh hulu dengan fokus penelitian di 3 lokasi menjadi sampel peneitian (Membang muda, Sukarame dan Sukarame Baru hingga ke Kota Aek Kanopan). Dan Produk unggul sesuai Syariat Islam yang menjadi alasan memilih Bank Syariah Mandiri

D. Rumusan Masalah

Perumusan masalah penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana minat menabung masyarakat Aek Kanopan pada Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan?
2. Apa yang menjadi permasalahan yang membuat masyarakat Labuhanbatu Utara tidak menabung di Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk melihat tinggi rendahnya minat menabung masyarakat Labuhanbatu Utara pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan.
2. Untuk mengetahui apa permasalahan yang dihadapi masyarakat Labuhanbatu Utara mengapa tidak menabung di Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan.

F. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat di ambil dari penelitain ini adalah :

1. Dapat mengetahui bagaimana sebenarnya perkembangan Bank Syariah tumbuh di daerah Labuhanbatu Utara, Sumatra Utara dan mengetahui bagaimana antusiasme masyarakat Aek Kanopan kepada bank Syariah hubungan antara Bank Syariah Mandiri dengan masyarakat apakah saling berkontribusi dalam peningkatan kehidupan perekonomian di daerah Labuhanbatu Utara.
2. Sebagai Salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dalam konsentrasi Ekonomi Islam pada program Strata satu di UIN Sumatra Utara.
3. Bagi masyarakat, menambah pengetahuan tentang peran perbankan syariah sehingga dapat memanfaatkan jasa perbankan syariah tersebut untuk mengembang kehidupan sosial masyarakat dengan menjadikan bank syariah sebagai mitra untuk meningkat usaha masyarakat ke tingkat yang lebih besar.
4. Bagi penulis dapat menambah pengetahuan tentang peran perbankan syariah secara langsung dan sedikit lebih dekat dengan perbankan syariah dan dunia perbankan syariah. tentang bagian mana sajakah yang akan dijalankan dan telah di lakukan oleh Bank Syariah.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat

1. Pengertian Minat

Setiap Orang (Individu) memiliki kecenderungan fundamental untuk berhubungan dengan sesuatu yang ada di lingkungannya. apa bila suatu hal itu memberikan kesenangan kepada dirinya, kemudian ia akan berminat terhadap sesuatu itu. Minat itu dapat tumbuh apabila ada ketertarikan terhadap suatu hal. Pengertian Minat adalah kesadaran seseorang bahwa suatu objek, seseorang suatu persoalan atau situasi mengandung sangkut paut dengan dirinya.⁵ Pendapat lain tentang minat oleh W.S Winkel bahwa minat diartikan sebagai kecenderungan subjek yang menetap, untuk merasa tertarik pada suatu hal (bidang) atau pokok bahasan tertentu dan merasa senang akan hal atau bidang tersebut.⁶ Adalah kecenderungan dalam diri individu untuk tertatik pada sesuatu objek atau menyenangkani sesuatu objek.⁷

Menurut pendapat diatas yang perlu diperhatikan adalah aspek terakhir yaitu unsur pengharapan menimbulkan keinginan untuk mendapatkan sesuatu yang menjadi minatnya dan ahli lain mengatakan bahwa minat sebagai sesuatu hasil pengalaman yang tumbuh pada dan dianggap bernilai oleh individu adalah kekuatan yang mendorong seseorang itu untuk berbuat sesuatu Jadi pengalaman yang dianggap bernilai merupakan faktor yang turut membuat minat pada diri individu. Pengalaman memberikan motivasi serta kekuatan pada diri individu untuk melakukan sesuatu. Menurut H.C. Witherington yang dikutip Suharsini Arikunto, “Minat adalah kesadaran

⁵ H.C Whiterington, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta, Aksara Baru), 1978, hal.124-126

⁶ W.S Winkel, *Psikologi Pengajaran*, (Jakarta: Grasindo, 1996), cet 4, hal.188

⁷ Suryabrata, Sumadi, *Psikologi Kepribadian* (Jakarta : Rajawali), 1988

seseorang terhadap suatu objek, suatu masalah atau situasi yang mengandung kaitan dengan dirinya.⁸

Batasan ini lebih memperjelas pengertian minat tersebut dalam kaitannya dengan perhatian seseorang. Perhatian adalah pemilihan salah satu pemicu menimpa mekanisme penerimaan seseorang. Masalah atau situasi tertentu adalah pemicu yang datang pada mekanisme penerima seseorang, karena pada suatu waktu tertentu hanya satu pemicu/motiv yang dapat disadari. Maka dari sekian banyak motiv tersebut harus dipilih salah satu. Dan pemilihan motiv sendiri karena disadari bahwa ia mempunyai sangkut paut dengan seseorang itu. Kesadaran yang menyebabkan timbulnya perhatian itulah yang disebut minat. Berdasarkan pengertian di muka maka unsur minat adalah perhatian, rasa senang, harapan dan pengalaman.

2. Karakteristik Minat

Ada beberapa macam karakteristik minat, antara lain :

- a. Minat menimbulkan sikap positif terhadap suatu obyek.
- b. Adanya sesuatu yang menyenangkan yang timbul dari suatu obyek.
- c. Mengandung suatu penghargaan menimbulkan keinginan atau gairah yang menjadi keinginan untuk mendapatkan sesuatu yang menjadi minatnya.

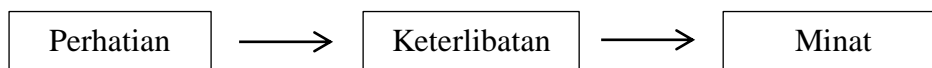
3. Proses Timbulnya Minat

Minat pada dasarnya dapat dibentuk dalam hubungannya dengan obyek. Yang paling berperan dalam pembentukan minat selanjutnya dapat berasal dari orang lain, meskipun minat dapat timbul dari dalam dirinya sendiri. Adapun pembentukan minat dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut :

⁸ Witherington, H. C . *Psikologi Pendidikan*. (Jakarta : Aksara Baru), 1983, hal. 100

- a. Memberikan informasi yang seluas-luasnya, baik keuntungan maupun kerugian yang ditimbulkan oleh objek yang dimaksud. Informasi yang diberikan dapat berasal dari pengalaman, media cetak dan elektronik.
- b. Memberikan rangsangan, dengan cara memberikan hadiah berupa barang atau sanjungan yang dilakukan individu yang berkaitan dengan objek.
- c. Mendekatkan individu terhadap objek, dengan cara membawa individu kepada obyek atau sebaliknya mengikutkan individu-individu pada kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan oleh objek yang dimaksud.
- d. Belajar dari pengalaman, Pengalaman dapat menuntun seseorang untuk belajar berfikir dan bertanggung jawab atas apa yang telah dilakukan. Pengalaman juga merupakan proses pendewasaan diri seseorang yang dapat menimbulkan minat lebih untuk melakukan sesuatu hal.

Menurut Charles yang dikutip oleh Slamet Widodo dideskripsikan sebagai berikut: Pada awalnya sebelum terlibat di dalam suatu aktivitas, terlebih dahulu mempunyai perhatian terhadap adanya suatu aktivitas, menimbulkan keinginan untuk terlibat di dalam aktivitas. Minat kemudian mulai memberikan daya tarik yang ada atau ada pengalaman yang menyenangkan dengan hal-hal tersebut. Secara skematis proses terbentuknya minat dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2.1 : Proses terbentuknya minat⁹

4. Pengertian Minat Menurut para Ahli

- a. Minat adalah kesadaran seseorang dalam sesuatu obyek seseorang, suatu soal atau situasi mengandung sangkut paut dengan dirinya.

⁹ Sugeng, *Pengertian minat berdasarkan para Andal Artikel definisi minat, Faktor, macam fungsi, pengukuran, dan Proses*. <https://harapansarjana.blogspot.com/2018/05/pengertian-minat-berdasarkan-para-andal.html?m=1.2018>

Pengetahuan atau informasi tentang seseorang atau suatu obyek pasti harus ada terlebih dahulu dapat minat obyek tadi¹⁰.

- b. Minat adalah suatu fungsi jiwa untuk dapat mencapai sesuatu yang merupakan kekuatan di dalam dan tampak di luar sebagai gerak – gerik. Dalam menjalankan fungsinya minat berhubungan erat dengan pikiran dan perasaan. Manusia memberi corak dan menentukan sesudah memilih dan mengambil keputusan. Perubahan minat memilih dan mengambil keputusan disebut keputusan kata hati.¹¹
- c. Shaleh Abdul Rahman dalam bukunya Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam, menjelaskan bahwa minat adalah suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang atau gembira.

5. Faktor yang mempengaruhi minat

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) faktor merupakan suatu hal (keadaan, peristiwa) yang dapat mempengaruhi (menyebabkan) terjadinya sesuatu.¹² Menurut Kotler, faktor yang mempengaruhi minat adalah:

a. Faktor budaya

Faktor budaya termasuk penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar untuk mendapatkan nilai, persepsi, preferensi, dan perilaku dari lembaga-lembaga paling luas pada tingkah laku konsumen¹³.

¹⁰ Witherington, H. C . *Psikologi Pendidikan*. (Jakarta : Aksara Baru) .1983, hal. 100

¹¹ Heri, P. *Pengantar Perilaku Manusia* (Jakarta : EGC) . 1998

¹² Ebta Setiawan, *Kata dasar Faktor* “<https://kbbi.web.id/faktor> di kunjungi pada 28 Februari 2019 pukul 16.30 WIB

¹³ Magfiro, Laili Nur, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk menabung*. 2018, hal.16-18

b. Faktor sosial

Faktor sosial merupakan pembagian masyarakat relatif homogen dan permanen yang tersusun secara hierarkis yang menganut nilai-nilai, minat, dan perilaku yang sama. Kelas sosial ditentukan oleh faktor-faktor seperti pendapatan, pendidikan, kekayaan dan variabel lainnya. Dan tingkah laku dari konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, yaitu:

1) Kelompok acuan

Kelompok acuan merupakan dua orang atau lebih yang berinteraksi untuk mencapai sasaran individu atau bersama. Beberapa kelompok primer yang mempunyai interaksi reguler tapi informal seperti teman, tetangga, dan rekan satu pekerjaan. Dan dari sekunder yang mempunyai interaksi lebih formal seperti keagamaan, pekerja, dan lainnya.

2) Keluarga

Keluarga merupakan salah satu organisasi konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan para pemasar lebih tertarik dengan peran dan pengaruh keluarga mengenai pembelian berbagai produk dan jasa.

d. Faktor kepribadian

Faktor kepribadian diartikan sebagai karakteristik seseorang yang berbeda dengan orang lain yang menyebabkan tanggapan yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan. Dan keputusan membeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, seperti usia dan tingkatan kehidupan, jabatan, keadaan perekonomian, serta gaya hidupnya.

e. Faktor psikologis

Pilihan pembeli konsumen dipengaruhi oleh beberapa faktor, antar lain:

1) Motivasi

- 2) Persepsi
- 3) Pembelajaran
- 4) Keyakinan atau sikap¹⁴

B. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang berperan penting dalam perekonomian suatu negara. Semakin berkembang industri perbankan maka semakin baik pula pertumbuhan ekonomi negara tersebut. Bank sebagai lembaga keuangan berfungsi untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam rangka pemerataan, pertumbuhan ekonomidan stabilitas nasional kearah peningkatan kesejahteraan rakyat. Menurut Undang-undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Bank Syariah adalah bank yang sistem perbankannya menganut prinsip-prinsip dalam Islam. Bank Syariah merupakan bank yang diimpikan oleh para umat Islam. Selanjutnya para pakar memberikan pendapatnya mengenai pengertian bank syariah dibawah ini :

- a. Menurut Sudarsono, Bank Syariah adalah lembaga keuangan negara yang memberikan kredit dan jasa-jasa lainnya di dalam lalu lintas pembayaran dan juga peredaran uang yang beroperasi dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah atau Islam.
- b. Menurut Perwataatmadja, Bank Syariah ialah bank yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah (Islam) dan tata caranya didasarkan pada ketentuan Al-quran dan Hadist.

¹⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* jilid I, (Jakarta : PT Indeks) 2005 hal.15

- c. Menurut Schaik, Bank Syariah adalah suatu bentuk dari bank modern yang didasarkan pada hukum Islam, yang dikembangkan pada abad pertengahan Islam dengan menggunakan konsep bagi resiko sebagai sistem utama dan meniadakan sistem keuangan yang didasarkan pada kepastian dan keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya.
- d. Dalam UU N0.21 tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah mengemukakan pengertian perbankan syariah dan pengertian bank syariah. Perbankan Syariah yaitu segala sesuatu yang menyangkut bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, mencakup kegiatan usaha, serta tata cara dan proses didalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan didasarkan pada prinsip syariah dan menurut jenisnya bank syariah terdiri dari BUS (Bank Umum Syariah), UUS (Unit Usaha Syariah) dan BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah).

2. Prinsip Bank Syariah

Prinsip-prinsip bank syariah

- a. Prinsip Keadilan (*adil*), yaitu menempatkan sesuatu yang hanya pada tempatnya dan memberikan sesuatu hanya pada bank yang berhak serta memperlakukan sesuatu sesuai porsinya.
- b. Prinsip Keseimbangan (*tawazun*) yaitu keseimbangan yang meliputi aspek material dan spiritual, aspek privat dan publik, sektor keuangan, dan sektoril, bisnis dan sosial, dan keseimbangan aspek pemanfaatan dan kelestarian.
- c. Prinsip kemaslahatan (*maslahah*), yaitu merupakan segala bentuk kebaikan yang berdimensi duniawi dan ukhrawi, material dan spiritual serta individual dan kolektif serta harus memenuhi 3 unsur yakni : Kepatuhan Syariah (*halal*), bermanfaat dan membawa kebaikan dalam semua aspek secara keseluruhan dan tidak menimbulkan kemudharatan.

- d. Prinsip Universalisme (*alamiyah*) yaitu sesuatu dapat dilakukan dan diterima oleh, dengan dan untuk semua pihak yang berkepentingan (*stakeholder*) tanpa membedakan suku, agama, ras dan golongan, sesuai dengan semangat kerahmatan semesta (*rahmatan lil alamin*).

2. Tujuan Bank Syariah

Perbankan syariah sebagaimana yang dijelaskan dalam pasal 3 UU Perbankan syariah, bertujuan “Menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat”. Dalam mencapai tujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional, perbankan syariah tetap berpegang pada prinsip syariah secara menyeluruh (*kaffah*) dan konsisten (*istiqamah*) Pasal 3 UU Perbankan Syariah dan Penjelasannya.

Bank Syariah merupakan bank dimana memiliki prinsip yang keseluruhan aktivitas perbankannya meniggalkan sistem bunga, seperti yang di terapkan Bank Konvensional yang di anggap riba menurut hukum Syariat Islam, dengan mampumenghindari sistem bunga pada bank merupakan tantangan yang harus dihadapi dunia Islam dewasa ini..

Yang sangat menggembirakan, belakangan ini para pakar ekonomi Islam telah memberikan perhatian besar terhadap perekonomian umat, dalam menemukan cara untuk menggantikan sistem bunga. Dalam transaksi perbankan dan membangun model teori ekonomi yang bebas dan pengujiannya terhadap pertumbuhan ekonomi, alokasi dan distribusi pendapatan. Oleh karena itu, maka mekanisme perbankan bebas bunga yang biasa disebut dengan bank syariah didirikan. Tujuan perbankan syariah didirikan dikarenakan penghilngan riba dalam transaksi keuangan maupun Non keuangan.

(QS. Al-Baqarah 2 : 275).

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya :

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.¹⁵

Ketika minat menabung masyarakat tinggi, pengetahuan masyarakat tentang informasi menabung dan pengetahuan masyarakat tentang tabungan yang sesuai dengan Syariat Islam juga harus itu, karena masyarakat juga harus mengetahui dan memilah tabungan mana yang sesuai dengan Syariat Islam agar menjauhkan dosa berupa riba seperti yang tertulis dalam Al-qur'an Surat Al-baqarah 275 tentang pelarangan riba dan halal nya jual beli, agar kita terhindar dari dosa yang disebabkan oleh pelarangan riba dalam Hukum Syariat Islam.

¹¹ Al-quran, Surat *Al-baqarah* ayat 275

Dalam sistem bunga, bank tidak akan tertarik dalam kemitraan usaha kecuali bila ada jaminan kepastian pengembalian modal dan pendapatan bunga.¹⁶ Setelah di dalam perjalanan sejarah bank- bank yang telah ada (bank konvesional) dirasakan mengalami kegagalan menjalankan fungsi utamanya menjembatani antara pemilik modal atau kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana, maka dibentuklah bank-bank Islam dengan tujuan-tujuan sebagai berikut :

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islami khususnya muamalah yang berhubungan dengan perbankan agar terhindar dari praktek riba atau jenis perdagangan yang mengandung unsur gharar.
- b. Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap Bank Non-Islam (konvesional) yang menyebabkan ummat Islam berada di bawah kekuasaan bank.
- c. Menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada perolehan keuntungan yang sah menurut Islam
- d. Menghindari bunga bank uang yang dilaksanakan bank konvesional
- e. Mendidik dan membimbing masyarakat untuk berpikir secara ekonomis, berperilaku bisnis dalam meningkatkan kualitas hidup mereka.
- f. Menghindari Al Iktinaz yaitu menahan uang (dana) dan membiarkannya menganggur dan tidak berputar.
- g. Membantu menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang.
- h. Menciptakan keadilan di bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi.
- i. Menjaga kestabilan ekonomi/ moneter pemerintah.

¹² Zaenul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta : Alvabet, 2002), hal. 39-40).

- j. Berkembangnya lembaga sistem perbankan yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan akan mampu meningkatkan partisipasi masyarakat sehingga menggalakkan usaha-usaha ekonomi masyarakat banyak dengan antara lain memperluas jaringan lembaga lembaga keuangan perbankan.
- k. Membuktikan konsep perbankan menurut syariah Islam dapat, tumbuh dan berkembang melebihi bank sistem bank lain. Bank syariah didasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist sebagai pedoman hidup umat Islam. Filosofi dan dasar Perbankan Syariah meliputi 3 aspek, yaitu produktif, adil, dan memiliki akhlak atau moralitas usaha. Produktif berarti harta yang dipergunakan untuk kemaslahatan dan kesejahteraan. Karenanya harta juga tidak boleh menganggur dan diperkenankan memperoleh laba. Sedangkan adil berarti dilarangnya riba dan diharuskan melakukan pembagian hasil dan risiko.

3. Jenis - jenis Produk Bank Syariah

Bank syariah dalam mengoperasikan usahanya berdasarkan pada prinsip syariah. Sehingga produk yang ditawarkan juga didasari pada prinsip syariah. Jenis produk yang ditawarkan oleh bank syariah diantaranya adalah:

a. Titipan atau Simpanan

1) Al-Wadi'ah

Pada dasarnya titipan atau simpanan Al-wadi'ah memiliki kesamaan dengan tabungan deposito pada umumnya. Perbedaan Al-wadi'ah dengan simpanan atau titipan lain terletak pada pemanfaatan dana yang dititipkan. Al-wadi'ah merupakan titipan murni dimana keutuhan titipan wajib dijaga sehingga tidak memperolehkan dana dari titipan tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang dititipi.

2) Mudharabah

Mudharabah merupakan dana titipan atau simpanan yang dapat dikelola oleh pihak yang mendapat titipan. Meski dapat dikelola resiko yang terjadi atas pengelolaan uang yang ditipkan berdasarkan mudharabah tidak boleh dibebankan kepada sipemilik uang, melainkan menjadi tanggung jawab pihak yang dititipkan. Sedangkan keuntungan yang diperoleh boleh dibagi menurut nisbah yang telah disepakati. Dan simpanan mudharabah terdiri atas Mudharabah Mutlaqah dan Mudharabah Muqayyadah.

b. Bagi Hasil

1) Al-Mudharabah

Selain dalam simpanan dana, mudharabah juga dipakai dalam perjanjian antara pemilik dana (investor) dan bank sebagai perantara dalam pelaksanaan usaha (pengusaha). Dalam perjanjian, investor dan pengusaha dapat melakukan perjanjian ketentuan jenis kegiatan usaha, pelaksanaan dan bagi hasil, sedangkan bank sebagai pihak yang telah mempertemukan memfasilitasi perjanjian manfaat komisi.

2) Al-Musyarakah

Pada prinsipnya, Al-Musyarakah hampir menyerupai campuran antara Reksa Dana dan perusahaan berjenis Commanditaire Vennootschap (CV). Al-Musyarakah merupakan produk syariah yang memfasilitasi kerjasama dua orang atau lebih yang bertujuan untuk peningkatan aset bersama dengan melakukan pengembangan berbagai aset bersama yang telah dimiliki baik dalam bentuk dana, kemampuan dan sebagainya. Keuntungan atau nisbah yang didapat kemudian harus dibagi menurut perjanjian yang telah disepakati.

3) Al-Muzara'ah

Al-Muzara'ah pada dasarnya adalah perjanjian antara pemilik tanah dan pekerja ladang untuk menanami tanahnya, kemudian mendapat upah atas pekerjaannya. Dalam Perbankan Syariah, Al-Muzara'ah merupakan alternatif pinjaman modal untuk keperluan peningkatan produksi kepada petani. Petani yang telah mendapat pinjaman modal kemudian akan mengembalikan modal dengan prinsip bagi hasil yang hampir menyerupai Al-Mudharabah. Saat ini, produk Al-Muzara'ah tidak hanya dapat dinikmati oleh petani, namun juga peternak dan pengusaha tambak pun dapat meminjam modal dengan Al-Muzara'ah.

4) Al-Musaqah

Sama seperti Al-Muzara'ah, Al-Musaqah juga merupakan produk syariah yang pada dasarnya diperuntukkan khususnya bagi para petani. Perbedaannya, Al-Musaqah merupakan perjanjian yang lebih mengikat antar pemilik modal dan pemberi modal. Al-Musaqah pada prinsipnya hampir sama dengan Al-Musyarakah yang dilakukan di sektor pertanian. Pada Al-Musaqah, penggarap lahan hanya memiliki tanggung jawab untuk menyiram dan memelihara.

c. Jual Beli

1) Bai' Al-Murabahah

Bai' Al-Murabahah dasarnya merupakan produk pengkreditan berbasis Syariah. Dalam Bai' Al-Murabahah, bank membeli barang yang ditentukan atau dipesan oleh pembeli, kemudian menjualnya dengan keuntungan tertentu yang telah disepakati. Pembeli dapat membayar secara keseluruhan atau kredit.

2) Bai' As-Salam

Bai' As-Salam merupakan kebalikan dari Bai' Al-Murabahah, di mana bank memberi sejumlah uang untuk membeli suatu produk (misalnya hasil pertanian) yang dimaksudkan untuk membantu petani dalam penjualan produknya sehingga petani segera mendapat modal untuk melanjutkan usahanya. Pada Bai' As-Salam, pembayaran harus dilakukan di muka oleh pihak bank. Pihak bank berperan sebagai perantara antara pembeli dan penjual. Pada aplikasinya, Bai' As-Salam dapat pula dilakukan pada berbagai barang produksi yang lain.

3) Bai' Al-Istishna'

Bai' Al-Istishna' memiliki prinsip yang hampir menyerupai Bai' As-Salam. Perbedaannya yaitu pada Bai' Al-Istishna bank membuat perjanjian secara terpisah antara penjual dan pembeli.

4) Al-Ijarah Al Muntahia Bit-Tamlik

Istilah ini berasal dari Bahasa Arab Al-ijarah yang berarti imbalan atas sesuatu dan At-tamlik yang berarti menjadikan seseorang memiliki sesuatu. Pada Al-Ijarah Al Muntahia Bit-Tamlik, nasabah dapat menyewa suatu barang atau jasa (contohnya rumah), yang kemudian di akhir perjanjian sewa, rumah tersebut berpindah hak milik dari bank ke nasabah.

d. Jasa

1) Al-Wakalah

Al-Wakalah merupakan perwakilan kegiatan pengelolaan keuangan seperti pembukuan, transfer, pembelian dan sebagainya yang diberikan pemilik uang kepada bank. Pihak bank kemudian berhak untuk mendapat komisi dari Al-Wakalah ini.

2) Al-Kafalah

Al-Kafalah pada prinsipnya merupakan penjaminan pemenuhan tanggung jawab oleh pihak bank yang menjadi perantara antara dua orang yang berkewajiban dan yang berhak menerima tanggung jawab tersebut. Contoh produk-produk Al-Kafalah diantaranya seperti Letter of Credit untuk kegiatan impor dan Asuransi Syariah.

3) Al-Hawalah

Al-Hawalah pada dasarnya memiliki kesamaan dengan penjualan surat hutang. Pada Al-Hawalah, baik kreditur ataupun debitur harus mencapai kesepakatan atas penjualan surat hutang tersebut.

4) Ar-Rahn

Ar-Rahn merupakan produk gadai dengan prinsip-prinsip Syariah. Perbedaan Ar-Rahn dengan gadai konvensional terletak pada tidak adanya riba. Meski begitu, Ar-Rahn nasabah wajib untuk membayar jasa simpan Rp 90 per Rp 10.000 dari pinjaman untuk setiap sepuluh hari masa gadai beserta biaya administrasi sesuai kesepakatan. Selain itu, jangka waktu maksimal dari pinjaman adalah empat bulan, jika setelah empat bulan tidak mampu membayar, maka barang yang digadaikan akan dijual. Kemudian jika terdapat kelebihan harga antara harga jual dan pokok pinjaman, maka kelebihan harga tersebut dapat diambil oleh pembeli atau diserahkan ke Badan Amlil Zakat.

5) Al-Qardh

Al-Qardh merupakan Jasa Perbankan Syariah yang berupa pinjaman uang ataupun barang kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya kepada

lembaga keuangan syariah pada waktu yang telah disepakati antara nasabah dan LKS.¹⁷

C. Tabungan

1. Definisi Tabungan

a. Secara Umum

Secara umum tabungan bermakna bagian dari pendapatan yang disimpan atau disebut dengan selisih antara pendapatan dengan konsumsi (Pengeluaran). Sekarang ini pasti banyak sekali orang yang menyisihkan sebagian penghasilannya untuk ditabung khususnya yang berpenghasilan tinggi. Dalam pengertian ekonomi tabungan memiliki 2 makna, tabungan untuk berjaga jaga dan tabungan investasi.

b. Secara Syariah

Tabungan Syariah adalah simpanan yang berdasarkan akad wadiah, mudharabah, atau akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang sejenis.

2. Sistem Tabungan Pada Bank

a. Tabungan Konvensional

- 1) Menggunakan prinsip ekonomi perbankan
- 2) Memberikan keuntungan bunga sebagai Imbalan atas dana yang disimpan oleh nasabah.
- 3) Pemberian bunga pun sudah ditentukan besarnya sejak awal, sehingga nasabah bisa mengetahui besaran benefit bunga yang akan diperoleh.

¹¹Sutan Remi Sjahdeini, Perbankan Syariah: *Produk-produk dan aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta: PT Adhitya Andrebina Agung, 2014, hal.17-26

- 4) Bunga yang didapat tidak terpengaruh situasi ekonomi yang dihadapi oleh pihak bank penyelenggara tabungan.

a. Tabungan Syariah

- 1) Menggunakan prinsip syariah sebagai dasar pelaksanaan kegiatan perbankan, dalam hal ini tabungan.
- 2) Tidak ada bunga, sebab menurut syariah Islam bunga dikatakan sebagai riba yang hukumnya haram.
- 3) Menggunakan manfaat bagi hasil sebagai ganti bunga, sehingga dalam pelaksanaannya tidak melanggar norma syariah Islam.
- 4) Pemberian benefit dari bagi hasil ini sendiri tergantung dan disesuaikan kebijakan bank penyelenggara. Namun besarannya bisa saja fluktuatif karena dipengaruhi oleh kondisi bank.
- 5) Karenanya benefit yang didapat oleh nasabah tidak menentu, jika bank penyelenggara dalam kondisi baik dan produktif maka hasil yang didapat juga sebanding dengan keuntungan yang diperoleh pihak bank.

3. Jenis Tabungan

Menurut Dewan Syariah Nasional yang mengatur tabungan syariah dalam Fatwa N0.02/DSN-MUI/IV/2000, produk tabungan syariah yang dibenarkan atau diperbolehkan adalah yang berdasarkan prinsip wadiah dan mudharabah:

a. Tabungan Wadi'ah

Tabungan wadi'ah adalah simpanan atau tabungan yang dijalankan berdasarkan akad wadi'ah, yaitu titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan produk tabungan bank syariah biasanya menggunakan *wadiah yad adh-dhamanah*, dalam hal ini nasabah bertindak sebagai pemilik dana atau penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk mengelola dan

memanfaatkan barang atau dana yang dititipkannya tersebut dan bank sendiri sebagai pihak yang dititipi.

b. Tabungan Mudharabah

adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad mudharabah. Akad mudharabah mempunyai dua bentuk yaitu mudharabah mutlaqah dan mudharabah muqayyadah. Perbedaannya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan oleh pemilik dana kepada Bank dalam mengelola simpanannya. Bank syariah mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad mudharabah dengan pihak lain. Layaknya tabungan biasa, memiliki tabungan syariah akan membantu proses pengajuan produk pinjaman lain seperti kartu kredit, KTA, KMG, atau KPR dari bank yang sama. Karena selain data nasabah yang sudah tercatat dan terverifikasi, jumlah tabungan berjangka yang besar juga akan semakin mempermudah proses pengajuan pinjaman yang diberikan dari bank tersebut.

Jika ingin memiliki tabungan di bank, tentunya terlebih dahulu kamu harus membuka rekening tabungan di bank dan melampirkan beberapa persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak bank, selanjutnya akan di proses oleh pegawai bank.

4. Manfaat Tabungan dan Tujuan

a. Manfaat Tabungan

Manfaat yang diperoleh bank itu sendiri, yakni:

- 1) Tabungan menjadi salah satu sumber dana bagi bank tersebut dan bisa dipakai untuk menunjang operasional bank dalam memperoleh keuntungan atau laba.

- 2) Tabungan bisa menunjang untuk menarik nasabah dalam rangka menggunakan fasilitas dan banyak produk lainnya.¹⁸
- 3) Untuk membantu program pemerintah setempat dalam mamjukan pertumbuhan perekonomian.
- 4) Meningkatkan kesadaran masyarakat agar menyimpan uang dan hartanya di bank.

Adapun manfaat yang akan diperoleh dari nasabah itu sendiri antara lain:

- 1) Mereka akan terjamin keamanan uangnya di bank.
- 2) Akan hebat bagi mereka yang menabung di bank karena terhindar dari pemakaian uang secara terus menerus.
- 3) Adanya kepastian saat menarik uang,karena dapat menarik uang dimana saja dan kapan saja dengan fasilitas ATM.

b. Tujuan Dari Tabungan Adalah:

- 1) Membuat masyarakat meminati untuk menjadi nasabah bank dengan mempercayakan bank untuk mengelola dananya.
- 2) Meningkatkan pelayanan kepada para nasabah bank dengan fasilitas transaksi yang sering dilakukan seperti penarikan, penyetoran, dan lainnya.
- 3) Sebagai alat untuk memudahkan transaksi bisnis atau usaha individu.Uang yang disisihkan nasabah dari hasil pendapatan nya di bank dapat digunakan untuk masa yang akan datang.

c. Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Tabungan

Faktor yang dapat mempengaruhi tabungan diantaranya sebagai berikut ini:

¹⁸.Khotibul Umum, *Perbankan Syariah: Dasar-dasardan dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta: PT RajaGrafindo Peserta, 2016, hal.17-28.

- 1) Pendapatan yang diterima, jadi semakin banyak pendapatan yang diterima maka akan semakin banyak juga pendapatan yang akan disisihkan oleh nasabah dan nantinya akan ditabungkan.
- 2) Hasrat untuk menabung, hal ini merupakan keinginan pada masing-masing individu dalam menyisihkan pendapatannya untuk ditabung.
- 3) Tingkat suku bunga pada bank, jika semakin tinggi tingkat suku bunga dari simpanan uang di bank maka akan semakin banyak individu-individu untuk menabung.

D. Penelitian Terdahulu

Untuk menunjang dan melengkapi penelitian ini, peneliti telah mempersiapkan referensi berupa beberapa penelitian terdahulu yang menjadi sumber pemikiran dalam penelitian ini yang di sajikan pada tabel berikut ini.

N o	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Septana DewiEdma wati (2010)	Pengaruh pelayanandankeuangan produk terhadapkepuasan nasabah di bankmuamalattulungagung (kuantitatif).	Tujuandaripenelitianiniuntukmengetahui pengaruh dari faktor pelayanan pada Bank Muamalat Tulungagung terhadap kepuasan nasabah dan untuk mengetahui pengaruh keuanggulan produk padaBankMuamalat Tulungagungterhadap kepuasan nasabahsertauntukmengetahuifaktorm anakahyang paling berpengaruh.
2	Wida Ainina (2018)	Minatnasabah menabung di bank syariah mandiri (kuantitatif)	Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa minat tingkat kepecyaaan dan kwaitas pelayanan serta lokasi membuat minat masyarakat untuk menabung meningkat.

3	Abustan (2009)	Analisis perbandingan kinerja keungan perbankan syariah dengan perbankan konvensional (kuantitatif)	Hasil analisis Bank Syariah mempunyai rata-rata kinerja yang lebih besar dari Bank Konvensional terbukti dari periode juni 2002-maret 2018 secara keseluruhan bank syariah memiliki kinerja lebih baik. di bandingkan perbankan konvensional
4	Setyaningsih Sri Utami DanAri Setyaningsih (2014)	Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Perbankan Syariah dan Perbankan Konvensional di Indo nesia Periode Tahun 2011-2013 (Kuantitatif)	Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa pada variabel rentabilitas terdapat perbedaan yang signifikan antara bank syariah dan bank konvensional. Pada variabel permodalan terdapat perbedaan yang signifikan antara bank syariah dan bank konvensional. Pada variabel likuiditas juga terdapat perbedaan yang signifikan antara bank syariah dan bank konvensional.

Jika melihat persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang dilakukan adalah

1. Septana Dewi Edmawati dan penulis memiliki tujuan yang sama yaitu Analisa kepuasan nasabah terhadap Perbankan Syariah namun perbedaannya adalah Septana Dewi Edmawati hanya memfokuskan penelitian pada Pelayanan dan keunggulan melalui analisa nasabah namun, yang dilakukan penulis adalah tingkat kepercayaan atau minat masyarakat (Bukan Nasabah) dan masyarakat yang menjadi Nasabah terhadap Bank Syariah Mandiri.
2. Penelitian terdahulu oleh Wida Ainina adaah yaitu Analisa minat dan tingkat kepercayaan atau antusias terhadap masyarakat yang berfokus pada lokasi dan kualitas pelayanan kepada masyarakat dengan melakukan penelitian dengan

metode kuantitatif sedangkan penulis melakukan analisa minat menabung masyarakat Labuhanbatu Utara dengan kualitatif deskriptif dan,

3. Untuk penelitian yang ketiga dan keempat oleh Abustan dan Sri Sutami Setyaningsih dan Ari Setyningsih keduanya melakukan penelitian dengan melihat sisi Bank Syariah dan Bank Konvensional sedangkan penulis disini hanya melihat dari sisi perbankan Syariah saja.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif karena dalam hal ini peneliti akan menafsirkan atau mengkaji Fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Selain itu juga sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis dan bukan angka. Disebut deskriptif karena penelitian ini bertujuan untuk menguraikan sifat-sifat (karakteristik) suatu keadaan dalam bentuk kata-kata dan bahasa penelitian deskriptif sebagaimana yang dijelaskan oleh Whitney adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat.

2. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian studi kasus karena penelitian yang akan dilakukan ini memusatkan perhatian pada beberapa kasus secara intensif dan mendetail yaitu tentang bagaimana minat menabung masyarakat Aek Kanopan dan bagaimana transaksi Tabungan yang ada pada bank syariah yang berlandaskan Akad beserta perlakuan akuntansinya yang berlaku pada perbankan syariah, penelitian ini merupakan penelitian Kualitatif Deskriptif dengan jenis studi kasus Bank Syariah Mandiri. Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk menilai atau mengevaluasi dan mendeskripsikan bagaimana sebenarnya perbankan syariah ini di daerah Labuhanbatu Utara, bagaimana minat masyarakat terhadap produk tabungan dan produk lainnya di PT. Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan. Apakah sudah sesuai dengan yang seharusnya dilakukan oleh pihak Perbankan Syariah bagaimana tanggapan masyarakat

Labuhanbatu Utara terhadap Bank Syariah, sudah benar-benar efektifkah yang sudah di lakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan untuk memperoleh kepercayaan masyarakat Aek Kanopan Labuhanbatu Utara untuk menyimpankan uangnya, dan produk lain yang sudah di berikan ataupun yang akan di berikan apakah benar-benar sesuai dan dapat menarik minat atau perhatian dari masyarakat Aek kanopan.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini akan dilakukan di PT. Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan yang terletak di jalan Jl. Jend. Sudirman, Kel. Aek Kanopan, Kec. Kualuh Hulu, Kab. Labuhanbatu Utara, Sumatera Utara - 21457 Telepon : (0624) 693340. Penelitian ini akan dilakukan mulai dari Bulan April 2019.

C. Subyek Penelitian

Dalam pedoman penulisan karya ilmiah subyek penelitian yang dimaksudkan yaitu melaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi apa saja yang ingin diperoleh, siapa yang hendak dijadikan informan atau subyek penelitian, bagaimana data akan dicari dan dijangin sehingga validitasnya dapat dijamin. Sumber data adalah subyek dimana data dapat diperoleh. Data dalam penelitian diperoleh melalui dua sumber data, yaitu sumber data primer dan sekunder.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian merupakan faktor yang sangat penting karena sumber data akan menyangkut kualitas dari hasil penelitian. Oleh karenanya, sumber data menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan metode pengumpulan data. Sumber data terdiri dari : Sumber data Primer dan Sumber Data Sekunder dan juga data penelitian terdahulu dan juga data yang berhasil dikumpulkan dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pihak Bank Syariah

Mandiri dan juga kepada masyarakat labuhanbatu utara dan juga penelitian terdahulu.

1. Data Primer

Data primer adalah data yang di peroleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal penelitian, penulis memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan. Data primer di kumpulkan oleh penelitian dan yang seringkali di perlukan untuk tujuan pengambilan keputusan. Data Primer di anggap lebih akurat, karena data ini disajikan secara terperinci.

Pada penelitian ini jawaban data primer diperoleh dari dari hasil wawancara dari pimpinan perusahaan Bank Syariah Mandiri dan Nasabah Bank Syariah Mandiri dan Masyarakat Labuhanbatu Utara.

2. Data Sekunder

Merupakan data yang telah tersedia dalam berbagai bentuk. Biasanya sumber data ini lebih banyak sebagai data statistik atau data yang sudah diolah sedemikian rupa sehingga siap digunakan dalam stastistik biasanya tersedia pada kantor-kantor pemerintah birojasa data, perusahaan swasta atau badan lain yang berhubungan dengan penggunaan data.

Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumentar) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan. Dalam penelitian ini data sekunder didapat dari lembaga maupun perusahaan atau pihak-pihak yang berkaitan dengan penelitian ini.

Hal-hal yang di perhatikan peneliti berkaitan dengan data sekunder, terutama dengan keakurasian data. Langkah yang perlu di tempuh peneliti adalah :

- c. Kemampuan data yang tersedia untuk menjawab masalah atau pertanyaan (kesesuaian dengan pertanyaan penelitian).
- d. Kesesuaian antara periode waktu tersedianya data dengan periode waktu yang diinginkan dalam penelitian.
- e. Kesesuaian antara populasi data dan populasi yang menjadi perhatian penelitian.
- f. Relevansi dan konsistensi unit pengukur yang digunakan.
- g. Biaya yang dipergunakan untuk mengumpulkan data sekunder.
- h. Kemungkinan bias yang ditimbulkan oleh data sekunder.
- i. Dapat atau tidaknya dilakukan pengujian terhadap akurasi pengumpulan data.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mengambil data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Dalam penelitian kali ini penulis menggunakan *purposive sampling*. Purposive Sampling adalah teknik sampling yang menggunakan kriteria yang telah dipilih oleh peneliti dalam memilih sampel yang terbagi atas kriteria Inklusi (yang diinginkan peneliti berdasarkan tujuan penelitian) dan Eksklusi (kriteria khusus menyebabkan calon responden memenuhi kriteria Inklusi harus dikeluarkan dari kelompok penelitian). Dan penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data untuk mengumpulkan data penelitian, antara lain :

1. Observasi (*Pengamatan*)

Sebagai metode ilmiah, observasi biasa diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis atas fenomena-fenomena yang diteliti. Dalam arti luas observasi sebenarnya tidak hanya terbatas pada pengamatan yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung.

2. Wawancara (*Interview*)

Dalam penelitian kualitatif sumber data yang paling penting adalah sumber data yang berupa manusia yang dalam posisi sebagai narasumber atau lebih dikenal dengan informan. Untuk mengumpulkan informasi dari sumber yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode wawancara tak berstruktur, artinya dalam melakukan *interview* peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan. Dan bila sudah terbuka kesempatan untuk menanyakan sesuatu yang menjadi tujuan, maka segera ditanyakan peneliti dapat mengajukan pertanyaan selanjutnya yang lebih terarah pada suatu tujuan.

Untuk data Primer sendiri didapatkan setelah melakukan wawancara kepada Masyarakat Labuhanbatu Utara yang termasuk dalam nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan ataupun yang bukan Nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan.

Data Sekunder akan diperoleh oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Kepala Bagian Operasional dan staf-staf yang berhubungan dengan Operational Bank.
2. Standar operasional yang sesuai dengan akad syariat Islam di PT. Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan
3. Syarat-syarat nasabah yang ingin mengajukan kredit dan pembiayaan lain di PT. Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan.
4. Analisa dalam produk tabungan terhadap nasabah
5. Produk-produk pembiayaan dengan akad yang sesuai syariat Islam di PT Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan

3. Dokumentasi

Adalah data yang diperoleh dengan cara memanfaatkan dokumen yang sudah ada yang berasal dari catatan atau dokumen tertulis yang berhubungan dengan objek penelitian. Dalam hal ini, dokumentasi yang diperoleh adalah laporan keuangan PT. Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan tahun 2019 dan dokumen-dokumen pembiayaan dengan akad dan perlakuan akuntansinya di PT. Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan.

4. Triangulasi

Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Pada penelitian ini, triangulasi yang digunakan adalah triangulasi sumber yang berarti untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.

F. Analisis Data

Analisis data adalah proses mengorganisasi dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Analisis data yang akan dilakukan terdiri atas deskripsi dan analisis isi. Deskripsi peneliti akan memaparkan data-data atau hasil-hasil penelitian melalui teknik pengumpulan data di atas. Dari semua data yang terkumpul, kemudian penulis analisis dengan menggunakan metode deskripsi, dengan analisis kualitatif. metode ini menggambarkan keadaan atau status fenomena.

Dalam hal ini, penulis menganalisis dan menjelaskan hal-hal serta mengevaluasi yang berhubungan dengan prosedur produk tabungan dengan akad *mudharabah* dan perlakuan akuntansinya di PT. Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan menggunakan Proses analisis data kualitatif dilakukan melalui beberapa langkah, yaitu:

1. Langkah Pengumpulan Data

- a. Mengumpulkan data-data yang di peroleh dalam penelitian, memilah-milah, data yang di kumpulkan lalu di kategorikan (mengklasifikasikan),
- b. Memeriksa kejelasan atau kelengkapan mengenai pengisian instrumen pengumpulan data.
- c. Tahap ketiga adalah koding. Yakni melakukan proses identifikasi dan proses klasifikasi dari tiap-tiap pernyataan yang terdapat pada instrumen pengumpulan data berdasarkan variabel yang sedang diteliti.
- d. Tahap keempat adalah tabulasi. Yakni mencatat ataupun entri data kedalam tabel-tabel induk penelitian.
- e. Tahap kelima, pengujian. Pada tahap ini data akan diuji kualitasnya yaitu menguji validitas maupun reliabilitas instrumen dari pengumpulan data.
- f. Tahap keenam, tahap mendeskripsikan data. Menyajikan dalam bentuk tabel frekuensi ataupun diagram dalam berbagai macam ukuran tendensi sentral maupun ukuran dispersi. Bertujuan memahami karakteristik data sampel dari penelitian.
- g. Dalam pengumpulan data, peneliti memanfaatkan bantuan para informan, mereka tidak hanya membantu dalam mengumpulkan data, tetapi juga sebagai klarifikator data lapangan.
- h. Tahap ketujuh, pengujian hipotesis. Adalah tahapan pengujian terhadap proposisi apakah ditolak atau bisa diterima dan memiliki makna atau tidak. Atas dasar hipotesis inilah nantinya keputusan akan dibuat.
- i. Data yang sudah terkumpul di dalam tahap pengumpulan data, kemudian perlu diolah kembali. Pengolahan data tersebut memiliki tujuan agar data lebih sederhana, sehingga semua data yang telah terkumpul dan menyajikannya sudah tersusun dengan baik dan rapi kemudian baru dianalisis.

Langkah-langkah yang dilakukan setelah memperoleh data di Bank PT. Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan :

- 1) Menggambarkan perlakuan Produk Tabungan yang sesuai dengan akad di PT. Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan.
- 2) Menggambarkan dan mengevaluasi tentang prosedur Produk Tabungan dengan akad di PT. Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan. .
- 3) Membuat kesimpulan yang dihasilkan setelah melakukan evaluasi Produk Tabungan yang sesuai akad yang berlaku di Bank syariah mandiri.

2. Langkah Klarifikasi Data

Setelah dilakukan pengumpulan data dan penelitan data Data yang terkumpul kemudian diinterpretasikan dengan mempertimbangkan pemahaman para pemberi informasi atau sumber data yang berada di lapangan agar tercapai konsistensi dan kesesuaian antara data yang diberikan dengan keadaan sebenarnya.

3. Langkah Pelaporan

Setelah melakukan klarifikasi data lapangan untuk mencapai tingkat kongruensi dan konsistensi, langkah selanjutnya adalah menarik kesimpulan hal-hal yang mungkin terjadi kedepannya terhadap informasi lapangan yang telah di berikan, dengan pertimbangan menghasilkan pernyataan-pernyataan yang sangat memungkinkan dianggap mendasar dan menjelaskan secara keseluruhan.

G. Tahapan Penelitian

Terdapat atas tiga tahapan dalam penelitian yaitu:

1. Tahap Pra Lapangan

- a. Menyusun rancangan penelitian
- b. Memilih lapangan penelitian

- c. Mengurus perizinan
- d. Menjajaki dan menilai lapangan
- e. Memilih dan memanfaatkan informasi
- f. Menyiapkan perlengkapan penelitian
- g. Memahami etika dalam penelitian

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

- a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri
- b. Memasuki lapangan
- c. Berperan serta sambil mengumpulkan data

3. Tahap Analisis Data

Setelah memperoleh data dari lapangan maka peneliti mulai menganalisis prosedur pembiayaan dengan akad dan perlakuan akuntansinya.

4. Penarikan Kesimpulan

Setelah semua tahapan penelitian selesai dilakukan, kemudian yang harus dilakukan adalah penarikan kesimpulan yang didapatkan dari penelitian yang dilakukan setelah melalui tahapan-tahapan tersebut.

5. Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, untuk menguji keabsahan data yang diperoleh peneliti menggunakan teknik triangulasi dengan sumber, dimana dalam tahap ini data dengan mengecek derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari wawancara. Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada sehingga menghasilkan kesimpulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Pelayanan Bank Syariah Mandiri

1. Produk Pendanaan (Funding)

a. Giro (BSM Giro)

Yaitu produk penyimpanan dana dalam mata uang rupiah dan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah, yaitu akad penitipan dimana pihak bank dengan atau tanpa izin nasabah dapat memanfaatkan barang atau uang yang dititipkan.

b. BSM Giro Valas

Merupakan produk penyimpanan dana berbentuk mata uang US Dollar dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *Wadiah yad Dhamanah* untuk perorangan atau non-perorangan.

2. Tabungan (Saving Deposit)

a. Tabungan BSM

Merupakan simpanan dana dalam bentuk mata uang rupiah serta penarikan dan setorannya dapat dilakukan kapan saja setiap saat sesuai ketentuan bank selama jam kas dibuka di konter BSM atau melalui ATM.

b. Tabungan Berencana

Simpanan berjangka dengan menggunakan prinsip syariah *Mudharabah Muthlaqah* serta memberikan nisbah bagi hasil dan kepastian tercapainya target dana yang sudah ditetapkan oleh nasabah.

c. Tabungan Simpatik

Simpanan yang menggunakan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap waktu.

d. Tabungan Investa Cendekiawan

Simpanan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

e. Tabungan Dollar

Simpanan berupa mata uang dollar (USD) yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan kapanpun setiap saat sesuai ketentuan bank BSM.

f. Tabungan Mabruur

Simpanan atau tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu dalam pelaksanaan ibadah haji & umrah.

3. Produk Deposito

a. BSM Deposito

Merupakan simpanan berjangka pada waktu tertentu menggunakan mata uang rupiah yang penarikannya tidak dapat dilakukan setiap waktu, dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Mutlaqah bagi perorangan dan non perorangan.

b. BSM Deposito Valas

Merupakan simpanan berjangka waktu tertentu dan menggunakan prinsip Mudharabah Mutlaqah dalam pengelolaannya untuk perorangan dan non perorangan dengan menggunakan mata uang dollar.

4. Produk Pembiayaan (Lending Product)

Dalam hal menyalurkan dananya (Lending), Bank Mandiri Syariah mengeluarkan produk-produk pembiayaan antara lain:

a. Pembiayaan Pensiunan

Pembiayaan kepada pensiunan, dengan cara pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh

bank setiap bulan dan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen, akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah.

b. Pembiayaan Kendaraan Bermotor

Merupakan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri untuk pembelian kendaraan bermotor baru maupun bekas dengan menggunakan prinsip murabahah.

c. Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya adalah pembiayaan untuk pembelian rumah baik baru maupun bekas di lingkungan developer dalam jangka pendek, menengah, atau panjang dengan sistem murabahah.

d. Pembiayaan Cicil Emas

BSM Cicil Emas adalah pembiayaan untuk nasabah berupa pembelian emas dalam bentuk lantakan (batangan).

e. Pembiayaan Mikro Umroh

Pembiayaan Mikro Umrah BSM adalah pembiayaan yang diberikan untuk nasabah guna memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah

5. Jasa Bank Mandiri Syariah

a. Jasa Produk

1) BSM Mobile Banking

Merupakan jasa layanan melalui mobile banking (handphone) dengan menggunakan koneksi jaringan data yang dapat digunakan oleh nasabah.

2) BSM Net Banking

Jasa layanan transaksi perbankan melalui internet yang dapat diakses oleh nasabah, dengan alamat

<https://bsmnet.syariahmandiri.co.id>.

3) BSM Electronic Payroll

Merupakan salah satu jasa produk Bank Syariah Mandiri dalam hal pembayaran gaji karyawan melalui teknologi terkini dengan mudah, aman dan fleksibel.

4) BSM Jual Beli Valas

Jasa pertukaran mata uang rupiah dengan mata uang asing atau sebaliknya, yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dengan nasabah.

b. Jasa Operasional

1) BSM Payment Point

Jasa layanan transaksi Payment Point adalah pembayaran dapat dilakukan melalui debet rekening maupun tunai (cash) oleh nasabah di setiap outlet Bank Syariah Mandiri atau di ATM.

2) BSM Kliring

Jasa penagihan warkat bank lain dan lokasi bank tertariknya berada didalam satu wilayah kliring.

3) BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)

Jasa transfer uang rupiah dengan hasil transfer dalam hitungan menit, melalui antar bank baik dalam kota maupun di kota yang berbeda secara real time.

4) BSM Inkaso

Jasa penagihan warkat bank lain yang hasil penagihan akan dikredit ke rekening nasabah, dimana bank tertariknya berbeda wilayah kliring atau berada di luar negeri.¹⁹

¹⁹ <https://bsmnet.syariahamandiri.co.id>.

B. Prosedur dan Mekanisme Operasional

1. Pendanaan (Funding)

Adapun prosedur dan mekanisme pendanaan dalam Bank Syariah Mandiri :

a. Pembukaan Rekening

- 1) Membawa foto copy KTP/SIM atau identitas lainnya yang sejenis.
- 2) Mengisi Formulir permohonan pembukaan rekening tabungan
- 3) Menandatangani formulir dan buku tabungan.
- 4) Nasabah menyerahkan uang tunai kepada teller dan teller akan mencantumkan jumlah uang yang diterima pada buku tabungan.²⁰

b. Penyetoran dan Penarikan

- 1) Ketika akan melakukan penyetoran ke Bank, pada slip penyetoran isikan nama anda, nomor rekening dan jumlah uang yang akan disetor kemudian teller menerima uang yang telah disetor nasabah kemudian dihitung dan dimasukan ke rekening tabungan.
- 2) Dan ketika akan melakukan penarikan tidak jauh berbeda dari saat penyetoran, bedanya menggunakan slip penarikan, lalu isikan nama, nomor rekening dan jumlah dana yang akan di tarik dari rekening.

c. Pembagian Bagi Hasil dan Bonus

Besarnya bagi hasil dan bonus yang akan diterima oleh nasabah dihitung dan disesuaikan dengan besarnya jumlah dana yang di tabungkan oleh nasabah.

2. Pembiayaan

Adapun prosedur dan mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Syariah mandiri adalah sbagai berikut:

a. Pengajuan Pembiayaan

²⁰ Hasil Wawancara dengan Bangun Sugito Customer Service Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan, wawancara dilakukan di Bank Syariah mandiri tanggal Wawancara 16 April 2019

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam pengajuan pembiayaan berbeda-beda sesuai dengan produk pembiayaan itu sendiri. Secara umum persyaratan yang harus dipenuhi meliputi :

- 1) Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan yang telah ditandatangani oleh pemohon
- 2) Fotocopy KTP pemohon Suami dan Istri.
- 3) Fotocopy Akte Nikah dan Bila telah bercerai Akte Cerai
- 4) Fotocopy Kartu Keluarga
- 5) Fotocopy Jaminan
- 6) Materai

Setelah persyaratan terpenuhi maka pihak bank akan melakukan serangkaian survey dan analisis data kelayakan nasabah dalam penerimaan pembiayaan. Dan selanjutnya bila pembiayaan disetujui ataupun tidak disetujui maka pihak bank akan memberitahukan kepada nasabah.

b. Pencairan Pembiayaan

Pengajuan pembiayaan yang telah disetujui oleh pihak bank, selanjutnya dapat dilakukan pencairan pembiayaan kepada nasabah dengan pengkreditan rekening nasabah yang bersangkutan. Dan pembiayaan ini akan diberikan sesuai akad yang berlaku, contohnya akad *Murabahah* maka pihak Bank akan segera memenuhi objek pembiayaan dengan menentukan marginnya.

c. Bagi Hasil dan Margin

Besarnya bagi hasil yang akan diterima oleh pihak bank maupun nasabah sesuai dengan produk pembiayaan dan kesepakatan kedua belah pihak saat berakad. Sedangkan margin yang akan diterima oleh pihak bank telah ditentukan diawal dan telah disetujui kedua belah pihak.

d. Apabila Pembiayaan Bermasalah

Angsuran pembiayaan yang bermasalah akan ditindak sesuai dengan ketentuan pihak Bank sebagai berikut:

- 1) Melakukan penagihan secara berkala kepada nasabah yang bersangkutan
- 2) Apabila dalam 3 bulan tidak mampu membayar angsuran maka dikeluarkan surat peringatan pertama (I)
- 3) Apabila nasabah masih belum mampu membayar hingga 6 bulan maka dikeluarkan Surat peringatan 2 sampai 9 bulan masih belum mampu membayar dikeluarkan surat peringatan yang 3.
- 4) Apabila ingga dikeluarkan surat peringatan 3 nasabah masih belum membayar, maka pihak Bank akan memberikan surat jual jaminan.²¹

3. Mutu dan Layanan

a. Faktor yang mempengaruhi mutu layanan, sebagai berikut:

1) Sarana Fisik

Sarana fisik terdiri dari dua unsur yaitu tersedianya karyawan yang baik dan tersedianya sarana dan prasarana yang baik. Customer Service Officer yang baik harus ramah, sopan, menarik, cepat tanggap, pandai bicara, menyenangkan serta pintar, karena kenyamanan nasabah sangat tergantung dari pelayanan Customer Service Officer. Salah satu hal yang paling penting yang harus diperhatikan adalah sarana dan prasarana yang dimiliki bank. Yang merupakan unsur sarana fisik yaitu karyawan yang baik harus sesuai dengan SOP (Sistem Operasional Perbankan) dalam memberikan pelayanan harus rapi dan sopan dalam berpenampilan dan sesuai dengan SALAM. Sedangkan sarana dan prasarana yang baik adalah disediakannya sistem yang baik dan terbau

²¹ Hasil Wawancara dengan Bangun Sugito, Customer Service Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan, tanggal Wawancara 16 April 2019

sehingga mempermudah transaksi nasabah, misalnya : internet banking, mobile banking.²²

2) Tanggung Jawab.

Dalam menjalankan kegiatan pelayanan, Customer Service Officer harus mampu bertanggung jawab melayani setiap nasabah hingga selesai. Nasabah akan merasa puas jika mereka merasakan adanya tanggung jawab dari Customer Service Officer tersebut. Seorang Customer Service harus mampu memberikan keterangan kepada nasabah baik produk maupun sistem yang ada dalam perbankan tersebut, dan harus mampu membantu nasabah dalam melakukan pembukaan rekening maupun masalah yang dihadapi nasabah yang berhubungan dengan sistem yang ada di perbankan tersebut.

3) Responsif.

Seorang Customer Service Officer harus mampu melayani secara cepat dan tepat. Dalam melayani nasabah, Customer Service Officer harus melakukannya sesuai prosedur layanan yang ditetapkan bank. Melayani secara cepat artinya melayani dalam batasan waktu yang normal. Pelayanan untuk setiap transaksi sudah memiliki standar waktu, pandai mengatur waktu dan jangan berbicara hal diluar konteks pekerjaan secara berlebihan pada saat melayani nasabah. Sedangkan melayani secara tepat artinya jangan sampai terjadi kesalahan baik pembicaraan maupun pekerjaan. Seorang Customer Service Perbankan Syariah harus selalu responsif terhadap kendala yang dihadapi nasabah dan harus mampu membantu menyelesaikan kendala nasabah tersebut.

4) Komunikatif.

Mampu berkomunikasi artinya Customer Service harus mampu memahami keinginan nasabah cepat. Selain itu, Customer Service harus

²² Hasil Wawancara dengan Sugianto , Branch Operational dan Service Manager, tanggal Wawancara 16 April 2019 Pukul 10.30 WIB

berkomunikasi dengan bahasa yang jelas dan mudah dimengerti. CS harus bisa memberikan penawaran produk yang sesuai dengan keinginan nasabah, sesuai varian produk yang ada di perbankan tersebut. sehingga nasabah merasakan puas.

5) Keamanan.

Pemberian jaminan kerahasiaan setiap transaksi artinya Customer Service harus menjaga kerahasiaan informasi data nasabah, terutama yang berkaitan dengan uang dan pribadi nasabah. Pada perusahaan perbankan kerahasiaan nasabah sangat dijunjung tinggi. Bank tidak boleh sembarangan memberikan informasi kecuali memang dipersyaratkan oleh undang-undang. Menjaga rahasia nasabah merupakan ukuran kepercayaan nasabah kepada bank. CS harus bisa menjaga kerahasiaan data nasabah sehingga nasabah merasa aman serta nyaman jika memberikan informasi pribadi kepada CS tersebut, dan semakin loyal terhadap perbankan tersebut.

6) Kecakapan.

Untuk menjadi Customer Service Officer yang khusus melayani nasabah, customer service harus memiliki kemampuan dan pengetahuan tertentu. Karena tugas CS selalu berhubungan dengan nasabah. CS harus dididik khusus mengenai kemampuan dan pengetahuan untuk menghadapi nasabah maupun kemampuan dalam bekerja. Seorang CS Perbankan Syariah harus mengetahui segala sesuatu tentang produk dan sistem yang sedang berjalan di perbankan tersebut sehingga seorang CS selalu bisa memberikan informasi dan membantu kendala nasabah.

7) Pemahaman.

Berusaha memahami kebutuhan nasabah artinya karyawan harus cepat tanggap terhadap apa yang diinginkan oleh nasabah. Usahakan mengerti dan memahami keinginan dan kebutuhan nasabah

secara tepat. Pemahaman hampir sama keterangannya dengan komunikatif seorang CS Perbankan Syariah harus paham betul mengenai produk yang terdapat dalam perbankan tersebut sehingga dapat memberikan atau menawarkan produk sesuai dengan keinginan nasabah.

8) Kredibilitas.

Kepercayaan calon nasabah kepada bank mutlak diperlukan sehingga calon nasabah mau menjadi nasabah bank yang bersangkutan. Kepercayaan merupakan ujung tombak bank untuk menjalankan aktivitasnya. Sekali pelayanan yang diberikan dapat memuaskan nasabah, maka akan menimbulkan kepercayaan kepada nasabah tersebut. Perbankan Syariah seorang CS harus memberikan rasa yang aman dan nyaman dalam melayani, agar nasabah selalu merasa puas dalam pelayanannya.

9) Keramahan.

Keramahan adalah sikap positif dan perilaku terhormat yang harus ditunjukkan kepada setiap nasabah. Karyawan bank harus menjalin keramahan dan keakraban kepada nasabah, agar nasabah merasa senang dan nyaman ketika berhadapan dengan karyawan bank. Perbankan Syariah seorang CS harus selalu ramah dan selalu senyum dalam melayani nasabah, agar nasabah selalu merasakan kepuasannya dalam melayani.

10) Hubungan.

Masing-masing bagian dalam bank harus memiliki kemudahan akses dalam berkomunikasi dengan nasabahnya. Sehingga apabila nasabah ingin berkomunikasi langsung dengan bagian tertentu nasabah dapat berbicara langsung dengan karyawan bank yang bersangkutan.

Seorang CS harus bisa menjaga hubungan baik dengan nasabahnya, agar nasabah tersebut bisa bertahan lama untuk menjadi nasabahnya.²³

b. Karakteristik Pelayanan Yang Baik

Pelayanan memiliki empat karakteristik utama, yaitu :

1) Tidak dapat berwujud (Intangibility)

Pelayanan tidak dapat dilihat, dirasa, diraba, didengar atau dicium sebelum ada transaksi pembelian. Contoh riil pelayanan yang tidak berwujud dalam Perbankan Syariah itu berupa Jasa.

2) Tidak dapat dipisahkan (Inseparability).

Pelayanan biasanya diproduksi dan dikonsumsi pada waktu yang bersamaan, sehingga hubungan antara pemberi dan penerima pelayanan menjadi penting dalam pemasarannya. Contoh riil pelayanan yang tidak dapat dipisahkan dalam Perbankan Syariah itu berupa Produk.

3) Berubah-ubah (Variability).

Pelayanan mudah sekali berubah-ubah atau tidak konsisten tergantung siapa pemberi jasa, kapan dan dimana diberikan. Contoh riil pelayanan yang berubah-ubah dalam Perbankan Syariah itu berupa Varian Produk.

4) Daya tahan (Pherishability).

Pelayanan tidak dapat disimpan sebagai persediaan yang siap dijual atau dikonsumsi pada saat diperlukan, karena itu pelayanan tidak tahan lama.²⁴

C. Kegiatan Promotion

²³ Hasil Wawancara dengan Branch Operational and Service Manager KCP Aek Kanopan, tanggal Wawancara 16 April pukul 10.00 WIB

²⁴ Hasil Wawancara dengan Sugianto, Branch Operational and Service Manager KCP Aek Kanopan, tanggal Wawancara 16 April pukul 10.50 WIB

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Pemasaran memerlukan lebih dari sekedar upaya mengembangkan produk, menawarkan kepada konsumen dengan menarik, dan membuat produk tersebut mudah dijangkau atau diperoleh oleh nasabah, tetapi perusahaan juga diharuskan berkomunikasi dengan stakeholder yang ada sekarang dan yang berpotensi menjadi stakeholder serta masyarakat umum. *Promotion mix* adalah salah satu jenis komunikasi yang dipakai oleh pemasar. Setiap bank dapat menghindari perannya sebagai komunikator dan promotor. Yang harus diperhatikan oleh komunikator adalah apa yang akan dikomunikasikan (*message*), kepada siapa ditunjukkan (*target audience*) dan seberapa sering berkomunikasi (*frekuensi*).

Menurut (*consumer Banking Relationship*), *promotion mix* Bank Syariah Mandiri Kantor cabang Aek Kanopan adalah dengan memberikan informasi kepada calon nasabah mengenai produk yang ada di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Aek Kanopan. Dalam memberikan informasi produk disertai dengan informasi keunggulan dari produk yang Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan²⁵. Komunikasi sangat penting dalam *Promotion mix*. Karena dengan komunikasi tepat, maka Strategi *Promotion Mix* akan terlaksana dengan baik dan efektif, terlebih dahulu harus dilengkapi dengan peralatan ataupun unsur-unsur pendukung promosi yang sebaiknya digunakan dan bagaimana kombinasi unsur-unsur yang sesuai, agar hasil yang didapatkan optimal. *Promotion mix* pembiayaan pensiunan yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kantor cabang Aek Kanopan yaitu:

1. Periklanan (Advertensi)

Periklanan meliputi semua kegiatan yang terlibat dalam penyajian pesan promosi yang tidak tertuju untuk personal tetapi pesan yang diberikan tertuju kepada orang banyak. Periklanan yang dilakukan umumnya yaitu :

a. Periklanan (Advertensi) khusus

²⁵ Hasil Wawancara dengan Dian Syahfitri, Consumer Banking Relation Manajer KCP Aek Kanopan, tanggal Wawancara 16 April pukul 11.15 WIB

Advertensi (periklanan) khusus yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kantor cabang Pembantu Aek Kanopan yaitu dengan memberikan hadiah secara Cuma Cuma kepada nasabah. Hadiah berupa kalender dan Alat tulis.

b. *Direct Mail* (Kiriman langsung)

Direct Mail (iriman langsung) yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kantor cabang Aek Kanopan yaitu brousur yang dikirim secara langsung kepada calon nasabah atau calon nasabah pembiayaan pensiunan. Dimana calon nasabah pembiayaan pensiunan dapat diketahui mealui PT Taspen (Tabunga dan Asuransi Pensiunan).

c. Pemberian poster dan sticker

Bank Syariah Mandiri memberikan poster dan stricker Bank Syariah Mandiri kepada calon nasabah dan Nasabah pembiayaan pensiunan.

2. Penjualan personal (*personal selling*)

Rido Hasbi Siregar (*Sales force*) mengatakan penjualan dengan sistem penjualan personal atau perorangan (*personal selling*) merupakan komunikasi secara langsung dengan calon nasabah dimana kita akan tahu apa saja yang diinginkan nasabah. Nasabah akan lebih mengerti dengan apa yang kita sampaikan secara langsung, dibandingkan dengan media periklanan. Penjualan personal diawali dengan memikat perhatian dari calon nasabah kemudian mengerti produk apa yang di butuhkan oleh calon nasabah, baik itu produk tabungan ataupun pembiayaan.

Dalam penjualan personal, *Sales force* Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan memperkenalkan produk tabungan dan pembiayaan (khususnya pembiayaan pensiunan) dengan mendatangi calon nasabah, dimana calon nasabah pensiunan diketahui dari PT Taspen (Tabungan dan Asuransi Pensiunan). Dengan komunikasi secara langsung dan bertatap muka dengan

calon nasabah informasi yang disampaikan akan lebih lengkap dan jika calon nasabah ada yang tidak dimengerti dari informasi yang disampaikan *sales force*, nasabah langsung bisa bertanya.²⁶ Setelah mengetahui daya tarik dan minat calon nasabah, kemudian *sales force* merealisasikan penjualan produk. Adapun penjualan personal (personal selling) yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan sebagai berikut:

a. Door to door selling (penjualan dari rumah ke rumah)

Merupakan bagian dari penjualan personal yang dilakukan dengan cara mendatangi calon nasabah kerumahnya. Dimana *sales force* menginformasikan kepada calon nasabah mengenai Produk tabungan dan pembiayaan dan keuntungan yang diperoleh dari produk di Bank Syariah Mandiri.

b. *Telephone selling* (penjualan dengan telepon)

Penjualan dengan telepon merupakan bagian dari penjualan personal, dimana *Consumer Banking Relationship Manager* Bank syariah Mandiri kantor cabang Aek Kanopan dalam melakukan penjualan personal memanfaatkan telepon untuk mempromosikan pembiayaan pensiunan yang ada di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Aek kanopan kepada calon nasabah.

c. *Direct seling* (penjualan langsung)

Penjualan langsung merupakan penjualan jasa ataupun barang yang ditawarkan kepada konsumen dengan cara tatap muka yang dilakukan oleh *sales force* (tenaga penjual) untuk memasarkan produk-produk yang ada di bank syariah mandiri dan berusaha membujuk calon nasabah agar mau menabungkan dan mempercayakan uangnya di bank syariah mandiri ataupun mempercayai Bank Syariah mandiri dalam pelayanan pembiayaan.

²⁶ Hasil Wawancara dengan Ridho Hasbi Siregar, Sales Force KCP Aek Kanopan, tanggal Wawancara 17 April pukul 9.40 WIB

3. Promosi penjualan (sales promotion)

Menurut Dian Syafriani selaku *consumer banking relationship manager*, promosi penjualan merupakan aktiitas untuk menarik minat dan perhatian calon nasabah agar tertarik dengan produk tabungan ataupun pembiayaan yang ada pada Bank Syariah Mandiri kantor cabang Aek Kanopan. Promosi ini dilaksanakan dengan cara memberikan sovenir ataupun hadiah kepada calon nasabah atau nasabah yang terlebih daulu bergabung di bank Syariah Mandiri untuk meningkatkan penjualan.²⁷

4. Publisitas/hubungan masyarakat (Publicity)

Publisitas merupakan tindakan yang ditujukan untuk membangun dan mmepertahankan dan niat baik dari *promotion mix*. Pubisitas yang dilakukan yaitu dengan menjalin hubungan baik dengan semua nasabah. Alat yang digunakan dalam memperoleh capaian publisitas yaitu melalui publisitas produk pembiayaan pensiunan dengan komunikasi dengan semua pihak terkait produk tabungan dan pembiayaan.

5. Pemasaran langsung (Direct marketing)

Menurut Ridho Hasbi Siregar selaku *sales force*, pemasaran langsung merupakan aktivitas pemasaran dengan cara berkomunikasi secara langsung dengan nasabah. Pemasaran langsung hampir sama dengan penjualan personal yang memedakan dalam pemasaran langsung menggunakan media iklan, internet televisi, poster, hadiah, katalog, selebaran dan brosur. Pemasaran langsung yang di lakukan Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan adalah sebagai berikut:

²⁷ Hasil Wawancara dengan Dian Syafriani, *Consumer Banking Relationship Manager* KCP Aek Kanopan, tanggal Wawancara 17April pukul 11.25 WIB

a. Penjualan tatap muka

Penjualan tatap muka yang dilakukan *sales force* yaitu bertemu dengan langsung dengan calon nasabah dan menjelaskan setiap produk maupun pembiayaan oleh bank syariah mandiri.

b. Pemasaran surat langsung

Pemasaran melalui surat langsung merupakan tindakan mengirimkan tawaran, pengumuman, pemberitahuan mengenai produk tabungan dan pembiayaan Bank Syariah Mandiri dengan mencari data masyarakat kepada pemerintah daerah sekitar.

d. Telemarketing

Adalah pemasaran menggunakan telepon untuk menarik nasabah. Dalam telemarketing, *Consumer Banking Relationship Manager* dan *sales force* Bank Syariah Mandiri Kantor cabang Aek Kanopan menelepon kemudian memberikan informasi tentang produk tabungan dan pembiayaan yang ada di bank syariah mandiri kepada calon nasabah agar calon nasabah tertarik untuk menggunakan jasa produk tabungan ataupun pembiayaan yang ada di bank syariah mandiri. Dan jika calon nasabah tertarik baik *Consumer Banking Relationship Manager* dan *sales force* bank syariah mandiri kantor cabang Aek Kanopan akan mendatangi dan bertemu langsung dengan calon nasabah.²⁸

D. Deskripsi Data Penelitian

1. Karakteristik Responden

Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Labuhanbatu Utara yang ada di Labuhanbatu Utara Baik masyarakat belum menjadi nasabah, ataupun yang pernah jadi nasabah ataupun yang masih menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan, dan yang ditentukan sebagai

²⁸ Hasil Wawancara dengan Dian Syafriani, *Consumer Banking Relationship Manager* KCP Aek Kanopan, tanggal Wawancara 17 April pukul 11.40 WIB

sampel adalah sebanyak 40 Orang yang berasal dari daerah Aek kanopan di Aek Kanopan di Kecamatan Kualuh hulu (dari Membang muda, Sukarame dan Sukarame Baru hingga ke Kota Aek Kanopan yaitu Membang muda Setiap responden diberikan angket untuk memberikan jawaban setiap pertanyaan yang telah disediakan. Untuk mempermudah dalam mengidentifikasi responden maka dalam penelitian ini diperlukan gambaran karakteristik responden sebagai berikut:

a. Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase %
Perempuan	24	60
Laki-Laki	16	40
Jumlah	40	100

Tabel 4.1 Responen menurut Jenis Kelamin

Pada penelitian ini penulis mendapatkan 40 orang sebagai sampel penelitian yang didominasi Wanita sebanyak 24 orang, dan 16 lainnya adalah sampel pria. Sampel penelitian ini di ambil dari tiga kecamatan di Labuhanbatu Utara, dimana pada penelitian kali ini secara acak kami menemukan 16 orang yang sudah menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri dan 24 orang lainnya merupakan masyarakat yang bukan nasabah Bank Syariah Mandiri namun 19 diantaranya adalah nasabah dari Bank Konvensional, dan 5 orang masyarakat yang lain tidak tergabung pada perbankan apapun.

b. Karakteristik responden menurut Usia

Usia	Frekuensi	Persentase %
≤ 20 tahun	2	7.5
20-30 tahun	18	42.5
31-40 Tahun	12	30
40>	8	20
Jumlah	40	100

Tabel 4.2 Responden Menurut Usia

Pada kategori responden menurut usia penulis membuat 4 kelompok usia dimana usia termuda responden adalah ≤ 20 tahun tepatnya 19 tahun sebanyak 2 orang dan tingkat usia responden yang paling tua adalah ≥ 40 tahun terdapat 8 responden dan usia yang paling tua adalah 49 tahun.

c. Tingkat Pendidikan

Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SD	4	10
SMP	7	12.5
SMA	11	27.5
D3	8	20
S1	10	25
Jumlah	40	100

Tabel 4.3 Responden menurut tingkat Pendidikan

Pada kategori tingkat pendidikan Penulis membuat 5 tingkat jenjang pendidikan, dimana tingkatan yang paling rendah adalah tingkat Sekolah Dasar dan tingkat tertinggi adalah Sarjana S1 (Strata satu) dengan jumlah pendidikan terendah sebanyak 4 orang dengan persentase 10 % dan tingkat pendidikan tertinggi adalah sebanyak 10 orang atau persentasenya sebesar 25% dari sampel.

d. Karakteristik Responden Menurut Jumlah pendapatan perbulan

USIA	Frekuensi	Persentase %
$\leq 1.500.000$	3	7.5
1.600.000 - 2.500.000	5	12.5
2.600.000 - 3.500.000	13	32.5
3.600.000- 4.500.000	8	20
$> 4.600.000$	11	27.5
Jumlah	40	100

Tabel 4.4 Distribusi Responden berdasarkan pendapatan perbulan

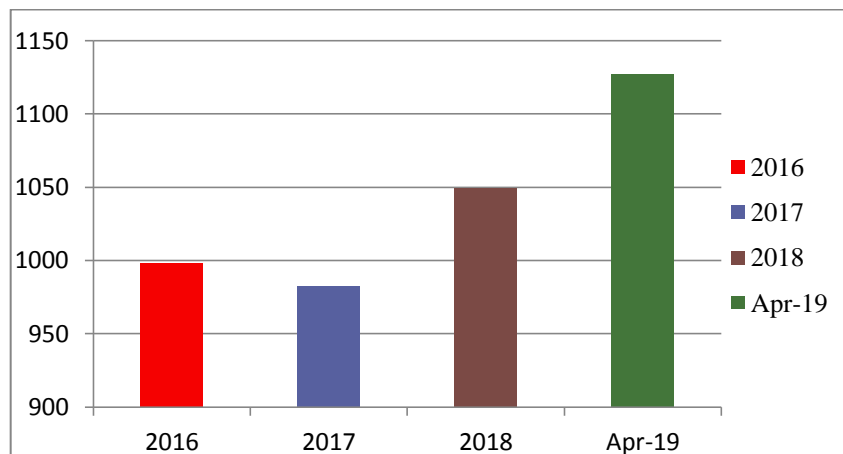
Pada responden berdasarkan jumlah pendapatan penulis membuat menjadi 4 kategori pendapatan yang terendah adalah $\leq 1.500.000$ sebanyak dan jumlah pendapatan tertinggi lebih dari 4.600.000 rupiah terdapat 11 responden atau sekitar 27.5 persen sedangkan yang paling mendominasi adalah pada kategori pendapatan 2.600.000-3.500.000 rupiah sebanyak 32.5 persen.

E. Paparan Data

1. Jumlah Nasabah

Bank Syariah Mandiri adalah bank Syariah pertama di Labuhanbatu utara, dimana hingga bulan April 2019 jumlah Nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan berjumlah 1127 dengan jumlah nasabah yang bertambah sebanyak 7 orang perhari, dimana rata-rata perharinya ini meningkat dibanding tahun lalu dimana jumlah nasabah yang bertambah setiap hari berjumlah 5 orang nasabah, jumlah keseluruhan nasabah tahun ini meningkat tajam dari akhir tahun 2018 lalu. dimana jumlah nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan sebanyak 1049 dan juga terjadi peningkatan jumlah nasabah dari tahun 2017 ke tahun 2018 dimana jumlah nasabah ditahun 2017 hanya berkisar 982 Nasabah. Dan ditahun 2016 Bank Syariah Mandiri Aek kanopan memiliki jumlah nasabah sebanyak 998 nasabah yang berarti menunjukkan terjadi penurunan jumlah nasabah Bank Syariah Mandiri KCP dari 2016 ke 2017²⁹.

²⁹ Hasil Wawancara dengan Sugianto, Branch Operational and Service Manager KCP Aek Kanopan, tanggal Wawancara 16 April pukul 10.30 WIB



Grafik 4.1 Jumlah Nasabah dalam kurun waktu 4 tahun Terakhir

Sumber : Data Sekunder PT. Bank Syariah Mandiri

2. Transaksi Harian di Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan

Peningkatan jumlah nasabah yang cukup baik dari tahun 2018 ke tahun 2019 tentu juga mempengaruhi jumlah transaksi harian mingguan ataupun bulanan dari Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan. Ibu Nanda Rahayu Lestari selaku Teller di Bank Syariah Mandiri mengatakan banyak perubahan diantaranya:

- a. diakhir tahun 2018 per harinya Bank Syariah Mandiri hanya mencatatkan maksimal sekitar 20 transaksi perhari namun bila di totalkan perbulan di bulan desember 2018 hanya ada sekitar 250 transaksi pada teller.
- b. Namun di awal 2019 dibulan Januari 2019 Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan mencatatkan transaksi rata-rata sebanyak 25 transaksi perharinya dan maksimal 30 transaksi perhari.
- c. Dan data terakhir yang diperoleh Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan pada bulan April 2019 mencatatkan di teller sebanyak 30 transaksi perharinya ,dan maksimal sampai 40 transaksi perhari.

Sugianto mengatakan selaku BOSM (Branch Operational Service Manajer) mengatakan bahwa ditahun 2019 khususnya dibulan april ada

peningkatan transaksi yang cukup baik di Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan yang jumlah transaksinya rata-rata perhari bisa sampai 40 transaksi. Ini cukup baik karena ada peningkatan dari segi transaksi di Bank Syariah Mandiri, ungkap Pak Sugianto. Namun bila berkaca dari jumlah penduduk dari Badan Pusat Statistik Labuhanbatu Utara pada tahun 2018 menyatakan jumlah penduduk kabupaten labuhanbatu utara 357.691 jiwa dimana 84,17 persennya adalah penduduk muslim. Tentu berkaca pada jumlah nasabah Bank Syariah Mandiri yang hanya mencatatkan kurang lebih hanya sekitar 1000 Nasabah di tahun 2019. Kondisi masih tergolong kurang baik. Lebih lanjut Pak Sugianto mengatakan bahwa masih kurangnya minat masyarakat Labuhanbatu Utara terhadap Bank Syariah Mandiri.³⁰

3. Produk yang paling diminati Masyarakat Labuhanbatu Utara

Bangun Sugito selaku Customer Service mengatakan di Bank Syariah Mandiri Kantor cabang pembantu Aek Kanopan produk tabungan yang jumlah peminatnya paling banyak adalah :

a. Produk Tabungan BSM

Produk tabungan ini berdasarkan akad Mudharabah muthalaqah dengan bagi hasil yang kompetitif juga memiliki banyak kemudahan diantaranya memudahkan nasabah dalam menyalurkan Zakat, Infaq, dan sedekah.

b. Produk Tabunganku

Produk tabungan ini berdasarkan akad wadiah dimana bonus diberikan sesuai kebijakan Bank.

³⁰ Hasil Wawancara dengan Sugianto, Branch Operational and Service Manager KCP Aek Kanopan, tanggal Wawancara 16 April pukul 11.08 WIB

c. Tabungan Berencana BSM

Produk ini menjamin kemudahan dalam perencanaan keuangan nasabah jangka panjang, dimana perlindungan asuransi gratis dan otomatis tanpa melalui pemeriksaan kesehatan.

Bangun Sugito menambahkan Produk tabungan dengan Produk Tabungan dengan peminat yang paling tinggi adalah Produk tabungan BSM. Ini tampak dari jumlah nasabah yang membuka tabungan BSM setiap harinya, ia mengatakan setiap harinya setidaknya ada penambahan nasabah sebanyak 3 orang pada jenis produk tabungan ini.

4. Analisa Masyarakat terhadap Bank Syariah Mandiri

Ditengah masyarakat labuhanbatu utara terdapat beberapa Bank yang hingga saat ini masih beroperasi, diantara bank bank tersebut terdapat Bank Syariah Mandiri dan terdapat 4 Bank lain yang merupakan Bank Konvensional yang telah lebih dahulu ada di bandingkan dengan bank Syariah Mandiri. Bagaimanakan penilaian masyarakat terhadap Bank Syariah mandiri, bagaimana antusias masyarakat dengan adanya Bank Syariah (Bank Syariah Mandiri). Dan atas dasar inilah kami akan menganalisa bagaimana tanggapan dan pengetahuan masyarakat tentang Bank Syariah Mandiri, dalam penelitian ini kami menemukan beberapa hal diantaranya.

a. **Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Menyenangkan	-	
Tidak Menyenangkan	-	
Ragu-Ragu	15	37.5
Menyenangkan	16	40
Sangat Menyenangkan	9	12,5
Jumlah	31	100

Tabel 4.5 Tanggapan Masyarakat Aek Kanopan dengan Adanya Bank Syariah
KCP Aek Kanopan

Analisa Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan

Penulis memberikan pertanyaan kepada responden yang menanyakan bagaimana tanggapan mereka tentang adanya Bank Syariah Mandiri dan pertanyaan nya adalah sebagai berikut :

- 1) Bagaimana Pendapat Bapak/Ibu tentang adanya Bank Syariah Mandiri
- 2) Apa yang ibu ketahui tentang Bank Syariah Mandiri

Dari kedua pertanyaan tersebut penulis menemukan beberapa jawaban yang menunjukan bahwa ada yang benar-benar sudah paham dengan konsep Bank Syariah namun masih juga belum paham dengan konsep yang ada pada perbankan Syariah dan menganggap Bank Syariah adalah tentang penyimpanan uang.

Ibu Handayani mengatakan bahwa Bank Syariah merupak Bank tempat menyimpan yang berdasarkan aturan Islamiah (Syariah) yang bebas dari aturan bunga (riba) Bank Konvesional³¹. namun jawaban yang berbeda datang dari Ibu Damelia yang mengatakan bahwa Bank Syariah Mandiri sama seperti bank lainnya sebagai tempat penyimpanan uang yang tidak ada bedanya dengan perbankan konvensional.³² Penulis menemukan pada Observasi dan Wawancara dengan masyarakat Aek kanopan ada beberapa tanggapan yang sama dengan yang dikatakan oleh ibu damelia yang menganggap Bank Syariah Mandiri sama dengan Bank Konvesional. Seperti yang dikatakan Ibu Mariani, bahwa semua Bank itukan sama sebagai tempat penyimpanan uang agar aman dan terjamin³³. Tentu ini

³¹ Hasil Wawancara dengan Handayani, Nasabah Bank Syariah Mandiri, tanggal Wawancara 18 April 2019 pukul 09.00 WIB

³² Hasil Wawancara dengan Damelia Sitorus, Masyarakat perkebunan Kecamatan Membang muda, tanggal Wawancara 18 April 2019 pukul 10.00 WIB

³³ Hasil Wawancara dengan Ibu Mariani, masyarakat dari desa kualuh hulu, tanggal Wawancara 18 april 2019 pukul 14.00 Wib

dapat dikatakan masih kurangnya pengetahuan masyarakat tentang Bank Syariah Mandiri. Lebih lanjut sebagai *Branch Operation dan Service Manajer*, Sugianto mengatakan bahwa di daerah Labuhanbatu sendiri banyak yang belum mengerti dan menganggap Bank Syariah Mandiri, ini tampak dari sosialisai yang diadakan oleh pak sugianto ke salah satu desa dikualuh selatan, dimana kurangnya antusias masyarakat dengan hadirnya sosialisasi masyarakat yang diadakan Bank Syariah Mandiri tentang Perbankan Syariah.³⁴

b. Informasi Menabung di Bank Syariah Mandiri

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat tidak Baik	-	-
Tidak baik	-	-
Ragu-ragu	15	37.5
Baik	15	37.5
Sangat baik	10	25
Jumlah	40	100

Tabel 4.6 Tentang informasi menabung di Bank Syariah Mandiri KCP. Aek Kanopan.

Pada Informasi menabung di Bank Syariah Mandiri sebanyak 15 orang atau sekitar 37.5 persen masih kurang mengetahui informasi bagaimana menabung di Bank Syariah Mandiri dan walaupun jumlah yang mengetahui informasi menabung di bank Syariah Mandiri lebih banyak yaitu sebanyak 25 responden namun masih lebih banyak jumlah yang mengetahui informasi menabung. Walaupun begitu 15 responden adalah jumlah yang cukup besar, ini berarti menunjukkan masih minimnya pengetahuan masyarakat tentang informasi menabung di Bank Syariah Mandiri.

³⁴ Hasil Wawancara dengan Sugianto, Branch Operational and Serice Manajer KCP Aek Kanopan, tanggal Wawancara 16 April pukul 10.45 WIB

c. Kemudahan Menjangkau

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase %
Sangat sulit dijangkau	2	5
Sulit dijangkau	12	30
Ragu – ragu	6	15
Mudah dijangkau	12	30
Sangat mudah dijangkau	8	20
Jumlah	40	100

Tabel 4.7 Kemudahan Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan untuk di Jangkau

Keberadaan suatu Bank disuatu daerah harusnya juga harus di lengkapi dengan kemudahan mengakses lokasi Bank tersebut, karena tempat atau lokasi yang akan menentukan bagaimana masyarakat sekitar akan merespon dengan keadaan Bank, bila dilihat dari keberadaan Bank memang cukup mudah dijangkau masyarakat sekitaran kota Aek Kanopan, namun apabila melihat dari tempat penelitian cukup jauh dari lokasi Bank, namun seharusnya ini tidak menjadi masalah dikarenakan lokasi Bank berada ditengah kota dimana lokasi Bank Konvensional berada.

d. Pelayanan Bank Syariah Mandiri

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat tidak menyenangkan		
Tidak Menyenangkan		
Ragu-ragu	13	32.5
Menyenangkan	11	27.5
Sangat Menyenangkan	16	40
Jumlah	40	100

Tabel 4.8 Tanggapan Responden tentang Pelayanan di Bank Syariah Mandiri KCP. Aek Kanopan.

Tanggapan responden dengan pelayanan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri, sebanyak 13 orang ragu-ragu karena mereka mengaku belum pernah masuk kedalam Kantor unit cabang pembantu Bank Syariah Mandiri Aek Kanopan. Seperti yang dikatakan Ibu Suriana yang berprofesi sebagai Pedang ia mengatakan bahwa iya belum pernah sekalipun masuk kedalam Unit Bank Syariah Mandiri, menurutnya pelayanannya sama saja seperti pelayanan di Bank lain.

e. Kemudahan Menabung

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase %
Sangat sulit		
Sulit		
Ragu – ragu	12	30
Mudah	15	37.5
Sangat mudah	13	32.5
Jumlah	40	100

Tabel 4.9 Tanggapan Responden tentang kemudahan menabung di Bank Syariah Mandiri KCP. Aek Kanopan.

Bagi masyarakat yang telah menjadi nasabah tentunya sudah bagaimana proses menabung di Bank Syariah Mandiri. Menurut Bangun Sugito selaku Customer Service yang melayani masyarakat untuk membuka tabungan baru Bank Syariah Mandiri proses pembukaan rekening baru dan kemudahan untuk menyimpan uang di Bank Syariah sangat mudah, syarat yang dibawa ketika akan melakukan pembukaan rekening adalah KTP yang asli, kartu keluarga dan juga pas photo, syarat itu dapat dikatakan mudah karena semua bank memperakukan syarat yang sama. Dan hasil wawancara dengan salah satu nasabah yaitu Ibu Suriani mengatakan bahwa untuk menabung di Bank Syariah Mandiri syaratnya sangat mudah dan banyak varian Produknya dan terlebih lagi semua produk Bank Syariah bebas dari bunga (riba). Dan dari tanggapan responden pun dapat diketahui bahwa menabung di Bank Syariah Mandiri itu sangat mudah, tertera pada tabel bagaimana responden merespon

kemudahan menabung, sekitar 28 orang nasabah bahwa menabung di Bank Syariah Mandiri itu mudah namun tetap saja, masih kurangnya keterbukaan masyarakat terhadap Bank Syariah Mandiri, sehingga menyebabkan kurangnya informasi yang di terima masyarakat tentang perbankan Syariah, tentu juga harus diperhatikan ungkap Ridho Hasbi Siregar.³⁵

f. Keunggulan

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat tidak Unggul		
Tidak Unggul	10	25
Ragu-ragu	16	40
Unggul	8	20
Sangat Unggul	6	15

Tabel 4.10 Tanggapan responden apakah Bank Syariah Mandiri lebih unggul dibandingkan Bank Konvensional

Respon masyarakat mengenai keunggulan Bank Syariah Mandiri di bandingkan Bank Konvensional, tanggapan masyarakat yang sudah menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri dengan yang belum unggul, sampel untuk tanggapan responden pada keunggulan Bank Syariah Mandiri di bandingkan konvensional yang dirasakan oleh nasabah, hasil observasi penulis di Bank Syariah pada 18 April 2019 menemukan bahwa 14 orang dari 40 orang setuju bahwa Bank Syariah Mandiri lebih unggul dibandingkan dengan Bank Konvensional. Bank Syariah lebih unggul dibandingkan dengan Bank Syariah karena membuat nasabah bebas dari dosa akibat bunga (riba) yang ditawarkan oleh bank konvensional dengan begitu kita dbelajar untuk mengelola uang dalam tataan Bank sesuai dengan ajaran Islam (Syariah) dan terbebas dari dosa akibat transaksi

³⁵ Hasil Wawancara dengan Ridho Hasbi Siregar Sales Force Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan, tanggal Wawancara 18 April 2019

keungan tanpa bunga tersebut namun masih ada 26 orang yang menganggap Bank Syariah tidak lebih unggul dibandingkan Bank Konvensional.

E. Faktor yang mempengaruhi Minat Menabung Masyarakat Labura

Berdasarkan hasil penelitian yang kami telah lakukan kami menyimpulkan faktor yang mempengaruhi minat Menabung masyarakat Labuhanbatu Utara, seperti hasil Wawancara yang telah kami lakukan bersama Sugiantu Selaku BOSM Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan dan Masyarakat Labuhanbatu Utara diantaranya yaitu :

1. masih kurangnya sosialisasi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri kepada masyarakat Labuhanbatu Utara sehingga masih minimnya informasi yang diketahui masyarakat mengenai Perbankan Syariah yang diterima masyarakat Labuhanbatu Utara.
2. Masih Banyak anggapan yang mengatakan Bank Syariah Mandiri sama sistemnya dengan Bank Konvensional yang menggunakan sistem bunga yang dianggap memberatkan masyarakat dan merasa Bank Syariah Mandiri tidak lebih unggul dibandingkan Bank Konvensional.
3. Dengan jumlah masyarakat 357.691 jiwa ada sekitar 11,7 masyarakat yang dibawah garis kemiskinan³⁶
4. Akses juga merupakan masalah yang dikeluhkan masyarakat, seperti masyarakat kecamatan Kualuh Ledong dan Kualuh Hilir dimana jarak yang harus ditempuh dari desa mereka menuju Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan adalah sejauh 40 km, dengan kondisi jalan yang belum cukup memadai.

³⁶ BPS Sumut, "Indeks kedalaman kemiskinan dan indeks keparahan kemiskinan menurut kabupaten kota", <https://sumut.bps.go.id/staictable/2018/08/20/990/indeks-kedalaman-kemiskinan-dan-indeks-keparahan-kemiskinan-menurut-kabupaten-kota-2017.html>. Diakses 21 April 2019

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Menurut pusat badan statistik Labuhanbatu utara, dimana jumlah masyarakatnya sebanyak 357.691 jiwa dimana sekitar 84.17% masyarakat muslim dan diketahui jumlah nasabah April 2019 adalah 1127. Jumlah tersebut adalah jumlah yang sangat sedikit apabila dilihat dari jumlah masyarakat muslim yang ada di labuhanbatu utara. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan untuk menganalisis minat masyarakat Aek kanopan dalam menabung di Bank Syariah Mandiri ditemukan beberapa hal diantaranya :

- 1) Bila melihat analisa minat menabung masyarakat Labuhanbatu Utara pada Bank Syariah Mandiri, yang telah dilakukan penulis, penulis menyimpulkan bahwa masih kurangnya minat masyarakat labuhanbatu utara terhadap Perbankan Syariah yang diketahui dari hasil Observasi dan Wawancara yang dilakukan oleh penulis, dimana masyarakat masih menganggap Perbankan Syariah sama dengan Perbankan Konvensional karena kurangnya pengetahuan dan sumber informasi untuk mengetahui apa itu perbankan syariah oleh masyarakat labuhan batu utara.
- 2) Menurut BOSM Bank Syariah Mandiri Bapak Sugianto mengatakan kurangnya keterbukaan masyarakat apabila ada sosialisasi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri kepada masyarakat di labuhanbatu utara dan keterbatasan informasi yang diterima sehingga hal ini mengakibatkan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang Perbankan Syariah dan faktor ekonomi juga mempengaruhi kemampuan masyarakat untuk menabung, serta jarak tempuh yang jauh membuat masyarakat Labuhanbatu Utara, khususnya kecamatan (Kualuh Ledong) dan (Kualuh Hilir) sulit untuk menuju Bank Syariah yang berada di Aek Kanopan Ibukota dari Kabupaten Labuhanbatu Utara, sehingga membuat masyarakat sulit menuju Bank

Syariah Mandiri dikarenakan juga kondisi jalan yang tidak mendukung sehingga masyarakat disana kurang mengenal Perbankan Syariah dan hanya lebih mengetahui Perbankan Konvensional.

B. Saran

Di tengah-tengah kabupaten Labuhanbatu Utara yang memiliki jumlah masyarakat yang kurang lebih 357.691 jiwa dengan penduduk mayoritas muslim yang mencapai 84.17% (Badan Pusat Statistik Labuhanbatu Utara tahun 2018) di tengah jumlah masyarakat yang mayoritas tersebut masih banyak yang minim informasi tentang Perbankan Syariah, yang mana secara nasional sudah sangat dikenal masyarakat luas.

1. Kepada Masyarakat dan Pihak Bank Syariah Mandiri

Perlunya keterbukaan dari masyarakat Labuhanbatu Utara terhadap penerimaan informasi yang diberikan terkait dengan Perbankan Syariah (khususnya Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan) harus lebih ditingkatkan lagi, dan tentunya Bank Syariah Mandiri KCP Aek Kanopan juga harus bisa memperbanyak sosialisasi tentang Perbankan Syariah di daerah Labuhanbatu Utara, dan tidak hanya di daerah perkotaan melainkan ke daerah-daerah pelosoknya. Yang mana tujuannya agar masyarakat lebih mengenal apa dan bagaimana Perbankan Syariah tersebut, dengan begitu diharapkan perkembangan perekonomian masyarakat Labuhanbatu Utara menjadi lebih baik. Dan harapan bersama agar masyarakat setempat lebih memprioritaskan Bank Syariah dan tidak lagi memilih Perbankan lain, dengan begitu perkembangan Perbankan Syariah khususnya di Labuhanbatu Utara akan lebih baik lagi dan terus berkembang, dengan begitu jumlah nasabah Bank Syariah Mandiri akan terus meningkat.

2. Dan untuk Penelitian selanjutnya

Untuk pengembangan penelitian selanjutnya diharapkan lebih disempurnakan lagi karena ada beberapa kelemahan dalam penelitian ini. Kelemahan tersebut diantaranya keterbatasan Penulis dalam membuat dan mengelola instrumen penelitian. Pembuatan instrumen penelitian

diharapkan lebih baik terutama dalam hal sampel penelitian yang masih terbatas di tiga kecamatan. Penelitian yang dilakukan penulis saat ini kurang menggambarkan secara jelas keadaan masyarakat, dan hubungannya dengan perbankan Syariah dengan harapan peningkatan jumlah Nasabah dan banyaknya masyarakat yang mana keadaan ekonominya dapat lebih baik dengan adanya Bank Syariah Mandiri. Penelitian selanjutnya dapat melakukan penelitian lebih baik dan jelas dan lebih berkembang tentang minat masyarakat terhadap Perbankan Syariah dengan ruang penelitian yang lebih luas, sehingga menggambarkan keadaannya sebenarnya. Dan peneliti selanjutnya dapat menjabarkan perkembangan Bank Syariah Mandiri di Labuhanbatu Utara menggunakan data yang sudah ada pada penelitian ini sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aina, Wida. *Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta*. Yogyakarta : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. 2018
- Ali, Zainuddin. . *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika 2008
- Arifin ,Zaina *Memahami Bank Syariah, Lingkup, peluang, tantangan dan prosepek* Jakarta : Alvabet. 1999
- Arifin, Zaenul , *dasar-dasar manajemen bank syariah* jakarta : alvabet,2002
- Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah : Teori, kebijakan dan studi empiris di indonesia*, Jakarta, Erlangga. 2010
- Anshori, Abdul Ghofur, *Perbankan Syariah di Indonesia*, cet ke-1, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press. 2007
- Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah* Jakarta : PT Rajagrafindo Persada, 2007
- Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu. 2010
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro 2002.
- Edmawati, Septiana Dewi. *Pengaruh Pelayanan Dan Keunggulan Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Di Bank Muamalat Tulungagung*. Tulungagung : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung. 2014
- Heri, P. *Pengantar Perilaku Manusia* (Jakarta : EGC).1998
- H.C Whiterington, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta, Aksara Baru), 1983
- Iman hilman, dkk, *perbankan syariah masa depan*, Jakarta: senayan abadi Publishing. 2003
- Magfiro, Laili Nur, *Analisis faktor faktor mempengaruhi minat masyarakat untuk*. 2018

Mooeng, Lexy J., *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya Offset. 2006

Peraturan Bank Indonesia No. 6/24/PBI/2004 *tentang Bank Umum yang Melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah.*

Peraturan Bank Indonesia No: 7/46/PBI/2005 *tentang akad penghimpunan dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.*

Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* Jilid I, (Jakarta : Rajawali) 1988

Remi Sjahdeini, Sutan, *Perbankan Syariah : Produk-produk dan aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta : PT Adhitya Andrebina Agung. 2014

Saptana, Ashari “ *Prospek pembiayaan Syariah untuk sektor pertanian*”
Forum Penelitian Agroekonomi Vol 23 no 2 Desember: hal 132-147. 2005

Setiawan, Ebta, *Kata dasar faktor* “ <https://kbbi.web.id/faktor> dikunjungi
28 Februari 2019 pukul 16.30

Soemitra, Andri *Bank dan lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta : Kencana. 2009

Suryabrata, Sumadi, *Psikologi Kepribadian* (Jakarta : Rajawali) 1998

Sugeng, *Pengertian minat berdasarkan para andal artikel definisi minat, faktor ,macam fungsi, pengukuran, dan proses.*
<https://harapansarjana.blogspot.com/2018/05/pengertian-minat-berdasarkan-para-andal.html?m=1>.2018

Syafi'i Antonio, Muhammad, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani). 2001

Tim Pengembangan Perbankan Syariah IBI, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syaria'ah*, Jakarta : Djambatan. 2001

Utami, Sri Setyaningsih., dan Setyaningsih, Ari. *Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Perbankan Syariah dan Perbankan Konvensional di Indonesia Periode Tahun 2011-2013*

Umum, Khotibul *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan dinamika perkembangan di Indonesia*, Jakarta : PT RajaGrafindo Peserta. 2016

W.S Winkel, *Psikologi Pengajaran*, (Jakarta : Gransindo), Cetakan ke 4, 1996